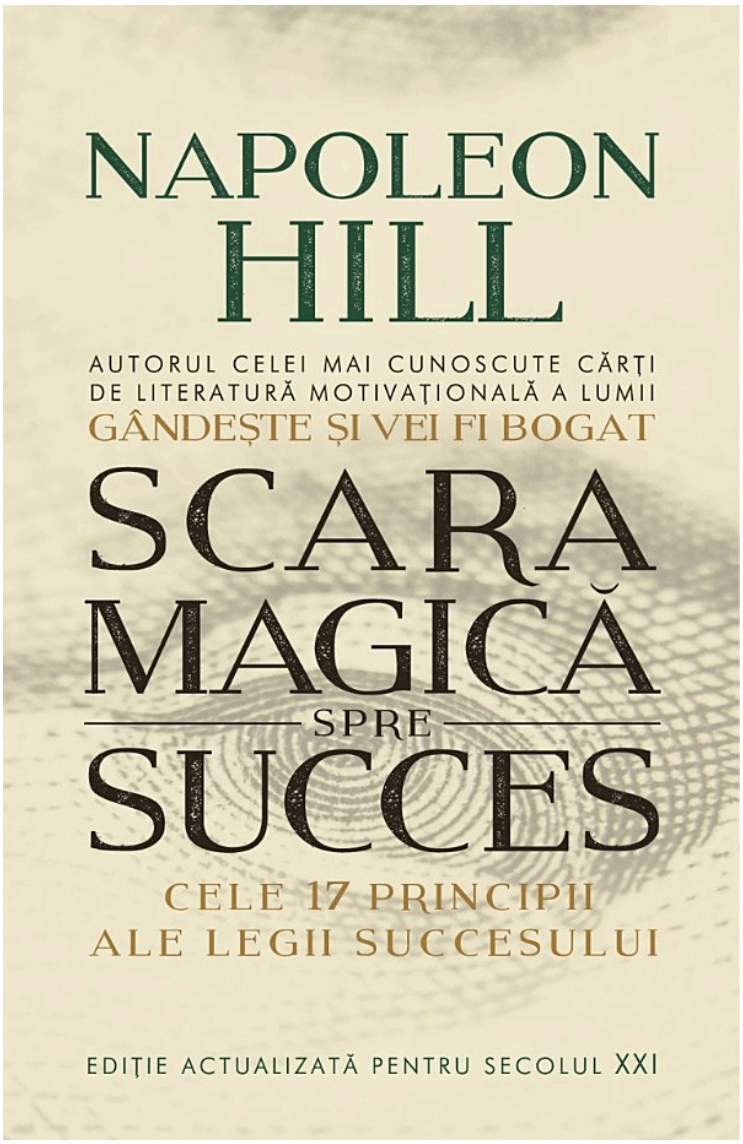
NAPOLEON HILL

AUTORUL CELEI MAI CUNOSCUTE CĂRȚI
DE LITERATURĂ MOTIVAȚIONALĂ A LUMII
GÂNDEȘTE ȘI VEI FI BOGAT

SCARA MAGICĂ SPRE SUCCES

CELE 17 PRINCIPII
ALE LEGII SUCCESULUI

EDIȚIE ACTUALIZATĂ PENTRU SECOLUL XXI


NAPOLEON
HILL
AUTORUL CELEI MAI CUNOSCUTE CĂRȚI
DE LITERATURĂ MOTIVAȚIONALĂ A LUMII
GÂNDEȘTE ȘI VEI FI BOGAT
SCARA
MAGICĂ
SPRE
SUCCES
CELE 17 PRINCIPII
ALE LEGII SUCCESULUI
EDIȚIE ACTUALIZATĂ PENTRU SECOLUL XXI

CUPRINS

Cuvânt-înainte
Fascinantul trecut al lui Napoleon Hill
Nu citi cartea înainte de a citi acest text
Cele șaptesprezece principii ale Legii Succesului

Lecția 1
Mintea Supremă

Lecția 2
Importanța unui scop clar

Lecția 3
Încrederea în sine

Lecția 4
Obiceiul de a economisi

Lecția 5
Inițiativă și leadership

Lecția 6
Imaginația

Lecția 7
Entuziasmul

Lecția 8
Autocontrolul

Lecția 9
Obiceiul de a face mai mult decât ești plătit să faci

Lecția 10
O personalitate plăcută

Lecția 11
Gândirea precisă

Lecția 12
Concentrarea

Lecția 13
Cooperarea
Lecția 14
Să știi cum să profiți de un eșec
Lecția 15
Toleranța
Lecția 16
Regula de Aur pentru obținerea cooperării
Lecția 17
Obiceiul menținerii sănătății
Cele treizeci de cauze majore ale eșecului
Un mesaj către toți cei care au încercat și consideră că au dat greș
Nota editorului la prima ediție

NAPOLEON
HILL

SCARA MAGICĂ
SPRE
SUCCES

CELE 17 PRINCIPII
ALE LEGII SUCCESULUI

NAPOLEON
HILL

AUTORUL CELEI MAI CUNOSCUTE CĂRȚI
DE LITERATURĂ MOTIVAȚIONALĂ A LUMII
GÂNDEȘTE ȘI VEI FI BOGAT

SCARA MAGICĂ SPRE SUCCES

CELE 17 PRINCIPII ALE LEGII SUCCESULUI

EDIȚIE ACTUALIZATĂ PENTRU SECOLUL XXI

Traducere din limba engleză de
Laura Sandu

LITERA
București
2020

The Magic Ladder to Success

Napoleon Hill

Copyright © 2014 JMW Group

Drepturi deținute exclusiv de JMW Group Inc.,

jmwgroup@jmwgroup.net

Editura Litera

O.P. 53; C.P. 212, sector 4, București, România

tel. 021 319 63 90; 031 425 16 19; 0752 548 372

e-mail: comenzi@litera.ro

Autorul acestei cărți nu oferă sfaturi medicale și nu sugerează
nici un fel de tehnică sub formă de tratament, fie direct sau indirect,
pentru probleme fizice, emoționale sau medicale fără sfatul unui medic.
Intenția autorului este numai aceea de a oferi informație de natură generală
pentru a ajuta cititorul să își îmbunătățească starea emoțională și spirituală.
În cazul în care folosești orice informație în scopuri personale, autorul
și editura nu își asumă nici o responsabilitate pentru acțiunile tale.

Ne puteți vizita pe

www.litera.ro

Scara magică spre succes

Napoleon Hill

Copyright © 2019 Grup Media Litera

pentru versiunea în limba română

Toate drepturile rezervate

Traducere din limba engleză de

Graal Soft/Laura Sandu

Editor: Vidrașcu și fiii

Redactor: Carmen Ștefania Neacșu

Corectură: Elena-Anca Coman

Copertă: Claudia Pascu

Tehnoredactare și prepress: Ana Vârtosu

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

HILL, NAPOLEON

Scara magică spre succes / Napoleon Hill;

trad. din limba engleză de Laura Sandu –

București: Litera, 2019

ISBN 978-606-33-3719-2

ISBN EPUB 978-606-33-5947-7

I. Sandu, Laura (trad.)

159.9

CUVÂNT-ÎNAINTE

În această carte se află secretele succesului magnaților, mogulilor și marilor industriași. Ei sunt figurile monumentale ale căror nume supraviețuiesc în istorie, nu în infamie. Spre deosebire de cei care în zilele noastre sunt cap de afiș, aceștia sunt niște genii, nu niște pușcăriași; niște învingători, nu niște papă-lapte. Ei au avut nu doar putere, ci și clasă. Deși în nici un caz n-au fost niște sfinți, au fost, fără îndoială, impresionanți; de multe ori au făcut ceea ce alții susțineau că ar fi imposibil. În aceste vremuri pline de profitori, când balanțele contabile sunt falsificate, iar acționarii, scandalizați, avem nevoie de înțelepciunea Giganților Americani mai mult ca niciodată. Ei sunt niște legende.

Cum au reușit, oare, Andrew Carnegie, Alexander Graham Bell, Henry Ford, P.T. Barnum? Ce le trecea prin cap când răzbăteau cu maceta prin sălbăticie și creau infrastructura acestei națiuni?

Mulți dintre ei s-au născut în sărăcie. Ce alchimii personale le-au transformat începuturile prea puțin promițătoare în aur pur? Ce te face în viață să fii câștigător?

Din același fel de context necruțător a răsărit și un om care și-a propus să găsească răspunsul la această întrebare de primă importanță. Purtând asupra sa o scrisoare de recomandare de la însuși Carnegie, a aflat aceste secrete făcând ce nimeni nu mai făcuse vreodată înaintea lui: i-a întrebat pe cei mai realizați cum au ajuns acolo unde se aflau. În tot acest proces, în ciuda tuturor așteptărilor, a devenit un câștigător el însuși. A inventat scrisul motivațional, pomenindu-se în final printre un Marcus Aurelius, Ralph Waldo Emerson și Ben Franklin.

Avea un metru și șaizeci și șapte de centimetri și se numea Napoleon, dar nici un Waterloo nu-l dăduse gata vreodată și a refuzat să lâncezească prin exil. Napoleon Hill a fost gurul celor mai cunoscuți guru ai succesului și autorul celui mai bine vândut text motivațional din toate timpurile: *Think and Grow Rich*[1], care n-ar fi văzut niciodată lumina tiparului fără cartea pe care o ții acum în mână. (*Think and Grow Rich* ar fi putut să nu cunoască vreodată nici lumina

succesului, dacă titlul propus de redactor ar fi avut câștig de cauză, pentru că s-ar fi numit: *Folosește-ți tărtăcuța ca să-ți umpli teșcheruța!)*

La mai mult de patruzeci de ani de când a fost publicată, un sondaj *USA Today* printre afaceriști de top a desemnat *Think and Grow Rich* drept una dintre cel mai bine vândute cărți inspiraționale de business și una dintre cele cinci cele mai influente cărți din domeniul său. Același conținut magic ca în cartea aceea se găsește și în cartea de față, și n-ar fi putut fi oprit să apară decât de dezastrul financiar care a îngenuncheat restul Americii.

Scara magică spre succes a fost publicată la începutul Marii Crize din 1929–1933, cu șapte ani înainte de *Think and Grow Rich*, așa că șansele sale de succes au fost măturate împreună cu economia americană. Dar ideile din această carte s-au dovedit geniale, și din ele a rodit cartea mai populară care a urmat. În *Scara magică spre succes*, cele șaptesprezece reguli ale succesului elaborate de Hill au fost testate și s-a dovedit că pot face miracole. În această carte, Napoleon Hill adună înțelepciunea minților celor mai mari din istoria afacerilor americane, rezultatul a 500 de interviuri cu giganți ai businessului din vremea lui.

În 1908, magnatul oțelului Andrew Carnegie, fiul unor imigranți scoțieni săraci lipiți pământului, stătea în biblioteca palatului său cu 124 de camere din New York. Și-a scos ceasul de aur din buzunar și i-a aruncat tânărului Napoleon Hill o provocare. Reporterul în vârstă de 25 de ani fusese însărcinat de fostul guvernator al statului Tennessee, Robert L. Taylor, să scrie povești de succes despre oameni de afaceri de top pentru revista lui. Carnegie avea să fie primul său intervievat, iar baronul oțelului petrecuse deja trei zile și trei nopți cu Hill. Carnegie a văzut în Hill ceva care i-a fost pe plac, o versiune mai tânără și mai scundă a lui însuși, probabil, iar acum era rândul său să pună întrebări.

Ar fi fost oare Hill interesat să compileze credințele și practicile giganților afaceriști ai vremii într-o filosofie coerentă? Fără să fie plătit?

Lui Napoleon Hill i-au trebuit douăzeci și nouă de secunde ca să răspundă. „Prea bine“, a zis Carnegie, băgând ceasul la loc în buzunar. „Aveam de gând să-ți dau doar șaizeci de secunde.“

Poate că acest incident a fost cel care i-a confirmat lui Hill credința că „oamenii de succes iau decizii mai repede și le schimbă mai greu. Oamenii care nu au succes iau decizii cu greu și le schimbă des“.

Napoleon Hill avea să ajungă consilierul președintelui Franklin Delano Roosevelt. Mai târziu s-a pretins autorul următoarelor cuvinte: „Nu trebuie să ne temem decât de teama însăși“ și al altor vorbe faimoase marca FDR. Viața lui avea să fie mai degrabă ca un râu de munte decât ca un pârâiaș liniștit. Mai multe dintre afacerile sale au dat faliment, a pierdut slujbe și a fost acuzat pe nedrept de fraudă și aruncat în pușcărie. Unul din cei doi fii ai săi s-a născut fără urechi. Munca lui Hill l-a îndepărtat de familie atât de mult încât unul din fiii lui a fost adoptat de o rudă.

Viața lui a constat dintr-o serie de eșecuri monumentale, așa că, la cincizeci și ceva de ani, se minuna că trecuseră zece ani încheiați fără să fi fost nevoit să facă față nici unui dezastru personal. Dar Napoleon Hill, care a pierdut multe bătălii, însă niciodată războiul, nu s-a abătut niciodată de la „scopul său principal“. Avea să-i învețe pe milioane de oameni din toate colțurile lumii că până și norocul se poate întoarce și că poți folosi eșecurile în favoarea ta. Cum altfel ar fi putut învăța această lecție, dacă nu pe propria piele?

„Succesul n-are nevoie de nici o explicație, eșecul nu admite nici o scuză“, avea să spună el mai târziu, cu autoritatea pe care nu ți-o poate da decât experiența.

Napoleon Hill s-a născut în 1883 într-un bordei cu o singură cameră situat într-un ținut muntos intitulat, foarte nimerit, Wise County, Virginia. Copil năzdrăvan, imposibil de disciplinat, și-a început cariera jurnalistică la treisprezece ani ca „reporter în munți“ pentru mici ziare locale și nu și-a pierdut niciodată apetitul pentru povești adevărate despre oameni adevărați care au succes în ciuda sorții potrivnice. Această slujbă din copilărie a fost cea care l-a învățat cum să-i intervieveze pe cei 500 de oameni ale căror filosofii de succes sunt distilate în teoria coerentă din cartea sa.

Povestea lui este una dintre acelea în care la început totul pare sortit eșecului, dar până la urmă se termină cu bine. Mama lui a murit când el era foarte mic, dar femeia educată și îndrăzneață cu care s-a căsătorit tatăl său pe urmă n-avea răbdare cu sărăcia, așa cum avea el să spună mai târziu. Mama vitregă a lui Hill și-a asumat responsabilitatea pentru magazinul și ferma familiei, l-a trimis pe tatăl lui la școala de tehnicieni dentari când avea 40 de ani și i-a dat lui Napoleon sprijinul de care avea nevoie ca să iasă din regiunea muntoasă a Virginiei. Ea i-a sădit în minte gândul căruia îi datorează cea mai mare parte a faimei sale: „Tot ce poate mintea gândi omul poate înfăptui“.

Calitățile care i-au propulsat pe titanii trecutului sunt rare în ziua de azi și ar fi de mare folos în lumea noastră cea dominată de satisfacția imediată și de lăcomie. Printre aceste concepte se numără cel incorect politic de a face mai mult decât ești plătit să faci, uzul manifest al „puterilor spirituale înnăscute", ideea de a prinde din zbor cu îndrăzneală „marile idei" din spatele principiului unui „scop clar" și încrederea în magnetismul minții. Hill încuraja „starea de spirit cunoscută drept credință" și spunea că aceasta eliberează mintea de caracteristici negative precum îndoiala și amânarea. „Mintea care se îndoiește nu este creativă", spunea el și adăuga: „S-ar putea ca toleranța să nu fie datoria ta, dar este privilegiul tău!" Chiar și cele mai deștepte idei sunt trepte practice ale scării magice spre succes. Hill ne spune, de exemplu, că „intoleranța închide ușa oportunităților în mii de feluri și stinge lumina inteligenței".

Hill ne îndeamnă să ne folosim în voie de puterea Inteligenței Infinite și face observația îndrăzneață că cei mai mari lideri au avut și cel mai mare apetit sexual. Dar consideră că și iubirea pură este o sursă reală de putere, uneori referindu-se la ea într-un mod candid ca la „dragostea curată".

De-a lungul timpului, Napoleon Hill și-a pus numele și energia în slujba mai multor reviste, dar a scris și șapte cărți care au fost traduse în numeroase limbi. Numele său este purtat de o fundație, s-a făcut un film despre el, iar nenumărate prelegeri ținute în multe țări îi poartă semnătura. Un Dale Carnegie, un Norman Vincent Peale sau un Oral Roberts au devenit pasionați de ideile lui și uneori au participat la discuții publice împreună cu acesta. W. Clement Stone, Earl Nightingale, Denis Waitley, Zig Ziglar, Tony Robbins și alții au recunoscut că îi sunt imens îndatorați lui Hill, cel mai mare specialist într-ale succesului dintre toți.

Scrie numele lui Napoleon Hill pe Amazon.com, în bara de căutare pentru cărți, și apar aproape 18 000 de rezultate. De ce? Pentru că gurul motivațional numărul unu al Americii este citat în tot felul de cărți, cu subiecte care merg de la diete, atleți, comunicare, bogăție, JFK, adolescenți, comerț online, feng shui, leadership, organizare de turnee, zen și nenumărate altele. A reușit să-și facă numele la fel de faimos precum ale celor pe care i-a intervievat.

Napoleon Hill a început de la zero, a învățat secretele celor care întruchipau succesul, a pierdut și a câștigat câteva neveste și câteva averi și a murit împlinit în noiembrie 1970, la vârsta de 87 de ani.

Pe piatra lui funerară ar fi putut foarte bine să stea un citat din celălalt Napoleon: „La naiba cu circumstanțele. Eu fac circumstanțele".

Patricia G. Horan

Gândește și vei fi bogat, Editura Litera, 2018

Acest volum este rezultatul analizei muncii de o viață a peste 100 de oameni, bărbați și femei, care au atins un succes nemaipomenit în meseriile lor, și a peste 20 000 de oameni care au fost etichetați drept ratați.

În strădaniile lui de cercetare și analiză, autorul a primit susținerea valoroasă, fie în persoană, fie prin analizarea muncii lor de-o viață, din partea următorilor: Henry Ford, John Burroughs, Luther Burbank, Thomas Edison, Harvey S. Firestone, John D. Rockefeller, Charles M. Schwab, Woodrow Wilson, Wm. Wrigley Jr., A.D. Lasker, E.A. Filene, John Wanamaker, Marshall Field, William Howard Taft, F.W. Woolworth, George Eastman, Charles P. Stienmetz, Theodore Roosevelt și Alexander Graham Bell.

Dintre toți cei menționați, probabil că Henry Ford și Andrew Carnegie ar trebui să fie recunoscuți drept cei care au contribuit cel mai mult la construirea acestei filosofii. Domnul Carnegie a fost cel care mi-a sugerat să o scriu, iar munca de-o viață a lui Henry Ford a oferit mult material și a folosit, în multe feluri, la demonstrarea viabilității acestei filosofii.

Napoleon Hill

FASCINANTUL TRECUT AL LUI NAPOLEON HILL

M-am născut în munții din sud, înconjurat de sărăcie și analfabetism, amândouă puternic ancorate atât în familia mea paternă, cât și în cea maternă. Timp de trei generații înainte să mă nasc eu, înaintașii mei s-au mulțumit să fie săraci și neștiutori. Sigur aș fi călcat și eu pe urmele lor dacă n-aș fi fost binecuvântat de prezența unei mame vitrege educate, care provenea dintr-o familie cultă. Sărăcia și analfabetismul o iritau și nu se sfia să o arate.

Mama mea vitregă și-a asumat conștient scopul de a sădi ambiția în familia noastră, începând cu tatăl meu, pe care l-a trimis la facultate, la vârsta de 40 de ani! Apoi a trecut la conducerea fermei și a micului magazin de țară pe care le dețineam, văzând în același timp și de cei cinci copii: trei ai ei, plus fratele meu și cu mine. Exemplul ei m-a influențat profund și durabil.

Ea a fost cea care a sădit în mintea mea tânără, acum treizeci de ani, ideea menită să-mi schimbe viața. A venit sub forma unei observații simple, dar de neuitat. Odată cu această observație a venit și gândul că puteam să mă descotorosesc de sărăcie și analfabetism, în ciuda tuturor obstacolelor. Sămânța acestei idei a găsit un teren prielnic în mintea mea.

Mama mea vitregă a fost cea care m-a învățat valoarea faptului de a avea un scop important și clar în viață. Mai târziu, acest principiu a devenit un factor esențial în atingerea succesului, așa că i-am acordat locul al doilea în lista celor șaptesprezece principii subliniate în această carte, la care lucrez de un sfert de secol. Acest volum este rezultatul analizei muncii de o viață a peste 100 de oameni care au atins un succes nemaipomenit în domeniile lor și a peste 20 000 de bărbați și femei care au fost etichetați drept „ratați".

Sunt mai multe motive pentru care această lucrare n-a putut fi încheiată mai devreme. Primul ține de anvergura sarcinii pe care singur mi-am stabilit-o: să învăț, cu ajutorul unor decenii de cercetare, ce au descoperit alții în legătură cu succesul și cu eșecul.

Al doilea motiv, la fel de important, este acela că a trebuit să demonstrez că filosofia din spatele Legii Succesului a funcționat *în cazul meu*, înainte de a le-o oferi cititorilor.

Când am început să organizez materialul pentru Legea Succesului, n-am avut intenția să creez filosofia pe care o vei găsi în acest volum. La început, scopul meu a fost să mă informez despre cum au reușit alții să acumuleze averi, astfel încât să pot face și eu la fel.

Dar, cu trecerea anilor, m-am trezit că eram mai interesat de cunoaștere decât de acumularea averii, iar setea mea de cunoaștere a devenit așa de mare încât, practic, mi-am pierdut motivația inițială, câștigul financiar.

Pe lângă influența mamei mele vitrege, am fost suficient de norocos să-i întâlnesc pe legendarii Alexander Graham Bell și Andrew Carnegie, de la care am adunat cunoștințele acestea și care nu doar că m-au determinat să-mi continui cercetarea, ci mi-au furnizat și multe dintre datele științifice care se găsesc în filosofia Legii Succesului.

Mai târziu m-am întâlnit cu mulți alți oameni de mare succes care nu doar că m-au încurajat să continui în construirea filosofiei succesului, dar mi-au oferit și roadele bogatei lor experiențe.

Am menționat aceste lucruri dintr-un motiv pe care eu îl consider foarte important, și anume faptul că diferența dintre succes și eșec este de multe ori (dacă nu întotdeauna) determinată de influența mediului, care poate fi redus de obicei la o singură persoană.

În cazul meu e vorba despre mama vitregă.

Dacă influența ei n-ar fi plantat sămânța ambiției în sufletul meu, n-aș fi scris niciodată o filosofie a succesului care acum e de ajutor milioanelor de oameni din toate țările civilizate ale lumii.

Pe vremea când Legea Succesului se afla încă într-un stadiu experimental și ca parte a planului meu de a o testa înainte de a o publica, am prezentat-o eu însumi, în cadrul unor conferințe, în fața a nu mai puțin de 100 000 de oameni. Îi cunosc pe mulți dintre acești oameni care au primit primul impuls al ambiției prin intermediul acestor conferințe și care, între timp, au devenit bogați, deși unii dintre ei s-ar putea să fi pierdut din vedere motivul prosperității lor.

Legea Succesului a fost tradusă în nenumărate limbi și predată peste tot în lume. Milioane de oameni s-au ambiționat să spună nu sărăciei și să-și câștige o viață mai bună. Mai mult, trăim cu siguranță într-o epocă a descoperirilor

științifice, care fundamentează solid cele șaptesprezece principii ale Legii Succesului, dându-i acesteia o bază pe care n-o avea cu ani în urmă. Astăzi există în mod clar cerere pentru un program bine stabilit de atingere a succesului care să le insufle oamenilor aspirații și ambiții pentru reușite personale.

Dacă privesc în urmă, îmi dau seama că m-am luptat cu obstacole și impedimente majore, cu sărăcia și eșecul. Dar aceste provocări au fost mai mult decât compensate de bucuria și prosperitatea pe care i-am ajutat pe alții să le obțină.

Nu cu mult timp în urmă, am primit o scrisoare de la un fost președinte al Statelor Unite care mă felicita pentru perseverența mea de un sfert de secol și care sugera că trebuie să mă simt foarte mândru că am „ajuns“ în vârful muntelui succesului la timp pentru a mă bucura de roadele muncii mele. Scrisoarea lui m-a făcut să mă gândesc că nimeni nu „ajunge“, de fapt, vreodată în vârf dacă continuă să caute cunoașterea, pentru că atunci când ajungi în vârful unei culmi, descoperi că există munți și mai înalți la orizont, care așteaptă să fie escaladați.

Nu, n-am „ajuns“, dar am găsit fericirea din abundență și am prosperitatea financiară suficientă pentru nevoile mele, doar pentru că m-am afundat în lucrul în beneficiul celorlalți, al oamenilor care se străduiesc în mod onest să se găsească pe ei înșiși. Pare demn de menționat că nu am prosperat din plin până când nu am devenit mai preocupat de răspândirea Legii Succesului, acolo unde putea să-i ajute pe alții, decât de acumularea banilor.

NU CITI CARTEA ÎNAINTE DE A CITI ACEST TEXT

Asigură-te că ai un creion și hârtie la îndemână când începi această carte. Nu încerca să o citești înainte de culcare.

Pregătește-te. Așa cum pot confirma milioanele de cititori de dinaintea ta, această carte va naște idei importante în mintea ta. Citind aceste pagini, inventatorii au fost luați prin surprindere și uimiți de ideile inventive care le-au venit, discursurile au prins viață, deciziile de afaceri au luat o turnură curajoasă, noi afaceri ingenioase au părut dintr-odată posibile.

Filosofia Legii Succesului este un magnet pentru idei geniale.

Adevărata valoare a acestei cărți nu stă în paginile ei, ci în reacțiile celor care o citesc. Principalul scop al Legii Succesului este să stimuleze facultățile imaginative ale creierului astfel încât ele să creeze imediat idei noi, care pot fi de folos în orice situație de urgență în viață. Și oricine poate avea idei măreațe – precum tind să aibă cititorii acestei cărți – va dobândi o mare putere.

În timp ce citești, subliniază toate afirmațiile care îți provoacă gânduri și idei. Această metodă te va ajuta să-ți fixezi ideile respective în minte pentru totdeauna. Nu poți asimila subiectul bogat al acestei filosofii citind doar o singură dată această carte. Citește-o de multe ori și, la fiecare citire, fă-ți obiceiul de a sublinia rândurile care îți inspiră idei noi.

Urmând această metodă, ți se va revela unul dintre cele mai mari mistere ale minții umane. Experiența a arătat că ea te poate conduce la o sursă a cunoașterii care nu poate fi accesată decât de cei care o descoperă ei înșiși. Tocmai ai primit un indiciu despre natura secretului filosofiei de la baza Legii Succesului, aplicabilă oriunde în lume.

Succesul nemăsurat al acestei cărți de-a lungul anilor a demonstrat că doar metodele descrise aici duc la aflarea acestui secret. Nici o altă metodă.

CELE ȘAPTESPREZECE PRINCIPII ALE LEGII SUCCESULUI

Când poți obține tot ce vrei fără a încălca drepturile altora, atunci deții puterea… singura putere adevărată.

Acest curs elementar prezintă principiile simple prin care o astfel de putere a fost dobândită de cei care au devenit oameni de succes – ba chiar au atins un succes incredibil. Aceste principii sunt nu inestimabile pentru afaceri, ci vor fi productive din punct de vedere financiar în rezolvarea problemelor tale economice, indiferent de domeniul tău de activitate.

Factorii prin care puterea poate fi obținută și folosită în armonie cu definiția de mai sus sunt șaptesprezece la număr:

1. Mintea Supremă
2. Importanța unui scop clar
3. Încrederea în sine
4. Obiceiul de a economisi
5. Inițiativă și leadership
6. Imaginația
7. Entuziasmul
8. Autocontrolul
9. Obiceiul de a face mai mult decât ești plătit să faci
1
0. O personalitate plăcută
1
1. Gândirea precisă
1
2. Concentrarea
1
3. Cooperarea
1
4. Să știi cum să profiți de un eșec

1

5. Toleranța

1

6. Regula de Aur pentru obținerea cooperării

1

7. Obiceiul menținerii sănătății

Să începem cu o analiză completă a fiecăruia dintre aceste șaptesprezece principii dovedite ale succesului.

LECȚIA 1

MINTEA SUPREMĂ

Principiul Minții Supreme poate fi definit astfel: o minte combinată, ce constă din uniunea a două sau mai multe minți individuale care lucrează în perfectă armonie, cu un scop clar.

Reține definiția succesului, rezultatul aplicării puterii, și vei înțelege mai repede sensul sintagmei „Minte Supremă". Va deveni imediat clar că un grup format din două sau mai multe minți care lucrează în armonie și sunt perfect coordonate poate crea putere din abundență.

Orice tip de succes este dobândit prin aplicarea puterii. Totuși, punctul de început poate fi descris ca o dorință arzătoare de a realiza ceva anume, de a atinge un obiectiv bine definit.

Așa cum stejarul, în stadiul său de embrion, doarme în interiorul ghindei, succesul are la început forma unei dorințe intense. Din dorințele puternice se dezvoltă forțele motivaționale care îi fac pe cei ambițioși să nutrească speranțe, să conceapă planuri, să devină curajoși și să-și stimuleze mințile până la atingerea unui grad foarte ridicat de acțiune în direcția unui plan sau scop clar.

Dorește-ți intens, nu dori pur și simplu

Dorința intensă este deci punctul de pornire pentru orice realizare umană. În inima dorinței sălășluiesc anumiți stimuli, prin care dorința se transformă în flacăra fierbinte a acțiunii. Acești stimuli sunt cunoscuți și vor apărea mai târziu într-o listă care face parte din filosofia Legii Succesului descrisă în această carte.

S-a spus, și nu fără îndreptățire, că oricine poate dobândi orice, în limitele rezonabilului, dacă-și dorește suficient de tare! Oricine este capabil să-și stimuleze mintea pentru a atinge un stadiu intens al dorinței este, de asemenea, capabil să facă foarte multe în încercarea de a împlini respectiva dorință. Trebuie să amintim că dorința intensă nu este echivalentă cu dorința simplă. Dorința simplă este o formă pasivă a voinței. Doar dorința intensă va face ca forțele acțiunii, capabile de a impulsiona, să crească, ajutându-l pe om să-și

făurească planuri și să le pună în practică. Cei mai mulți oameni nu trec dincolo de stadiul dorinței simple.

Factorii motivanți ai puterii

Una sau mai multe dintre următoarele forțe motivaționale fundamentale – stimulii menționați mai sus – constituie punctul de pornire al oricărei realizări omenești notabile:

1. Instinctul de autoconservare
2. Dorința de contact sexual
3. Dorința de câștig financiar
4. Dorința vieții după moarte
5. Dorința de faimă, de a avea putere
6. Impulsul iubirii (separat și diferit de dorința de sex)
7. Dorința de răzbunare (o caracteristică a minților nedezvoltate)
8. Dorința de răsfățuri egocentrice

Oamenii se folosesc de obicei de o mare putere când sunt impulsionați de una sau mai multe dintre aceste opt motivații fundamentale. Forțele imaginative ale minții umane devin active numai când sunt stimulate de un motiv bine definit! Maeștrii vânzărilor au descoperit acest lucru. În lipsa acestei descoperiri, nimeni nu poate ajunge un maestru al vânzărilor.

Ce înseamnă vânzările, de fapt? Înseamnă prezentarea unei idei, a unui plan sau a unei sugestii care îi oferă potențialului cumpărător un motiv puternic pentru a face o achiziție. Vânzătorul priceput nu îi cere niciodată cumpărătorului să cumpere fără să-i prezinte un motiv bine definit pentru care ar trebui să cumpere.

Simpla cunoaștere a mărfii sau a serviciului oferit nu este suficientă pentru a asigura succesul vânzării. Oferta trebuie acompaniată de o descriere amănunțită a motivului care ar trebui să-l facă pe cumpărător să cumpere. Cel mai eficient plan de vânzări este cel care îl atrage pe potențialul cumpărător printr-unul dintre cele opt motive fundamentale din lista de mai sus. Cel mai bun plan este cel care cristalizează aceste motive într-o dorință arzătoare pentru obiectul oferit spre vânzare.

Cele opt motivații fundamentale servesc nu doar ca bază a apelului către alte minți, atunci când cooperarea altora este necesară, ci folosesc, de asemenea, și ca punct de pornire al acțiunii în propria minte. Oameni altfel obișnuiți capătă

superputeri când sunt motivați de un factor stimulator extern sau intern, care stârnesc una sau mai multe dintre cele opt motivații fundamentale ale acțiunii.

Încearcă să pui pe cineva în fața posibilității de a muri, într-o situație neașteptată, iar acea persoană va manifesta o putere fizică și o strategie imaginativă pe care i-ar fi imposibil să le posede în condiții obișnuite.

Când îi mână dorința naturală de contact sexual, oamenii planifică, imaginează și se implică într-o mie de lucruri uimitoare, care altfel nu le-ar trece prin minte.

Dorința de câștig financiar îi va aduce, de asemenea, pe cei cu abilități medii în poziții de mare putere. Această dorință îi face, la fel, pe oameni să planifice, să imagineze și să acționeze în moduri extraordinare. Dorința de faimă și putere personală asupra altora este în mod evident forța motivațională din viața liderilor din orice profesie.

Dorința animalică de răzbunare îi face deseori pe oameni să elaboreze cele mai complicate și ingenioase planuri pentru a-și atinge obiectivul.

Dragostea pentru sexul opus (și uneori pentru același sex) servește pe post de stimulator mental care duce la niște niveluri aproape incredibile ale realizării.

Dorința pentru viață dincolo de moarte este o forță motivațională atât de puternică încât nu doar că îi duce pe oameni în extreme atât constructive, cât și distructive, dar le și dezvoltă abilități eficiente de leadership, iar dovada pentru această afirmație poate fi găsită în munca de-o viață a practic tuturor fondatorilor religiilor lumii.

Dacă vrei să ai un succes nemaipomenit, atunci sădește în mintea ta un motiv puternic!

Milioane de oameni se luptă din greu toată viața, fără alt motiv puternic în afara aceluia de a fi capabili să își satisfacă nevoile de bază, precum hrana, adăpostul și îmbrăcămintea. Din când în când, cineva iese din rândurile acestei armate uriașe și vrea mai mult decât un trai la limită. Acea persoană va fi motivată de o dorință arzătoare de avere și, cât ai zice pește, ca prin minune, statutul său financiar și acțiunile sale vor începe să se transforme în bani.

Puterea și succesul sunt sinonime. Succesul nu poate fi atins doar prin cinste, așa cum ar vrea unii să credem. Azilurile pentru persoane fără adăpost sunt pline cu oameni care au fost, probabil, destul de cinstiți. Ei nu au reușit să strângă bani pentru că le-a lipsit cunoașterea despre cum să obțină și să folosească puterea!

Principiul Minții Supreme descris în această lecție este mijlocul prin care se aplică puterea personală. Din acest motiv, fiecare stimulent mental cunoscut și fiecare motiv fundamental care îndeamnă la acțiune în orice întreprindere omenească au fost menționate în acest capitol.

Cele două fațete ale puterii

Vom examina două forme de putere în această lecție. Una este puterea mentală, iar aceasta se obține prin procesul gândirii. Se exprimă prin planuri definite de acțiune și este rezultatul cunoașterii organizate. Abilitatea de a gândi, de a plănui, de a acționa într-un mod bine organizat este punctul de pornire al oricărei puteri mentale.

Cealaltă formă de putere este fizică. Se exprimă prin legile naturii, în forma electricității, gravitației, presiunii etc. În această lecție vom analiza atât puterea mentală, cât și pe cea fizică și vom explica relația dintre cele două.

Cunoașterea, singură, nu este egală cu puterea. Marea putere personală se obține doar prin cooperarea armonioasă a unui număr de oameni care își concentrează eforturile în direcția unui plan bine definit.

Natura puterii fizice

Stadiul avansat cunoscut drept „civilizație“ este măsura cunoașterii pe care umanitatea a acumulat-o. Printre cunoștințele folositoare organizate și accesibile se numără cele peste optzeci de elemente fizice pe care le-au descoperit și catalogat oamenii și care intră în alcătuirea oricărei forme materiale din univers.

Prin studiu, analiză și măsurători precise, știința a descoperit „caracterul mare“ al părții materiale a universului, alcătuită din planete, sori și stele, dintre care unele au de peste un milion de ori dimensiunea Pământului pe care trăim noi.

Pe de altă parte, „caracterul mic“ al formelor fizice care constituie universul a fost descoperit prin reducerea celor aproximativ o sută de elemente fizice la molecule, atomi, electroni și altele. Un electron nu poate fi văzut cu ochiul liber; el nu este decât un centru de forță care constă dintr-un pozitiv sau dintr-un negativ.

Molecule, atomi, electroni și altele

Pentru a înțelege procesul prin care se adună, se organizează și se clasifică cunoașterea, pare esențial pentru cel care studiază acest proces să înceapă cu cele mai mici și mai simple particule ale materiei fizice. Acesta este ABC-ul cu care natura a construit întregul univers fizic.

Moleculele sunt formate din atomi, despre care se spune că sunt particule invizibile ale materiei ce se învârt continuu cu viteza fulgerului, urmând exact aceleași principii care fac ca Pământul să se învârtă în jurul propriei axe: gravitația și electromagnetismul.

Despre aceste mici particule de materie, cunoscute drept atomi, care se învârt într-un circuit continuu, în interiorul moleculei, se spune că sunt formate din electroni, protoni și neutroni. După cum am afirmat, electronul nu reprezintă altceva decât o formă a unei forțe duble. Electronul este uniform, aparține unei singure categorii, mărimi și are o singură natură. Astfel, în bobul de nisip sau în picătura de apă se află replica aceluiași principiu în conformitate cu care operează întreg universul.

Este de-a dreptul uimitor! Poți să-ți faci o idee aproximativă despre toate astea dacă data viitoare când te așezi la masă îți vei aminti că fiecare bucățică de mâncare, farfuria din care mănânci, tacâmurile și masa însăși sunt, în cele din urmă, niște ansambluri de particule invizibile.

În lumea materiei fizice, fie că te uiți la cea mai mare stea care plutește în ceruri, fie că analizezi cel mai mic grăunte de nisip care se găsește pe Pământ, obiectul observației nu e altceva decât un ansamblu organizat de molecule, atomi, electroni și particule încă și mai mici, care se rotesc la viteze neînchipuit de mari.

Fiecare particulă de materie fizică este într-o stare continuă de mișcare foarte rapidă. Nimic nu stă vreodată nemișcat, deși așa le poate părea materia fizică ochilor – încremenită. Nu există materie „solidă“. Cea mai dură bucată de oțel nu este decât o masă organizată de molecule care se rotesc. Mai mult, electronii dintr-o bucată de oțel au toți aceeași natură – dar se mișcă cu viteze diferite – ca electronii din aur, argint, alamă sau cositor.

Cele o sută de forme de materie fizică par diferite unele de altele și sunt diferite pentru că sunt făcute din diverse combinații de atomi. Electronii din acești atomi sunt întotdeauna aceiași și poartă o sarcină negativă specifică, dar în combinație cu protonii încărcați pozitiv și cu neutronii încărcați neutru formează materii de tipuri diferite.

Cu ajutorul chimiei, materia poate fi divizată până când se ajunge la atomi, care, în sine, sunt imposibil de schimbat. Pentru a ilustra acel *modus operandi* al chimiei prin care se produc schimbările, în termenii științei moderne: „Adaugă patru electroni (doi pozitivi și doi negativi) unui atom de hidrogen și vei avea elementul numit litiu; scoate din atomul de litiu (compus din trei electroni pozitivi și trei electroni negativi) un electron pozitiv și unul negativ și vei obține un atom de heliu (compus din doi electroni pozitivi și doi negativi)".

Astfel se poate observa că cele circa optzeci de elemente fizice ale universului diferă între ele doar prin numărul de electroni care le compun atomii și prin numărul și aranjamentul acelor atomi din moleculele fiecărui element.

Pentru a ilustra această afirmație: un atom de mercur conține optzeci de sarcini pozitive (protoni) în nucleul său și optzeci de sarcini periferice negative (electroni). Dacă chimistul ar scoate două dintre sarcinile pozitive, rezultatul instantaneu ar fi metalul cunoscut sub numele de platină. Dacă chimistul ar putea merge cu un pas mai departe și ar scoate un electron negativ („planetar"), atomul de mercur ar pierde atunci doi electroni pozitivi și unul negativ; adică o sarcină pozitivă în total; prin urmare, ar rămâne cu șaptezeci și nouă de sarcini pozitive în nucleu și șaptezeci și nouă de electroni negativi periferici, devenind astfel aur!

Formula prin care această schimbare la nivelul electronilor s-ar putea produce a reprezentat obiectul cercetărilor asidue ale alchimiștilor de-a lungul secolelor și constituie obiectul căutărilor asidue ale chimiștilor de azi.

Orice chimist știe că nenumărate substanțe sintetice pot fi alcătuite din doar patru tipuri de atomi – hidrogen, oxigen, azot și carbon.

Electronul este particula universală cu care natura construiește orice formă de materie, de la grăuntele de nisip la cea mai mare stea care plutește prin spațiu. Electronul este cărămida naturii, cu ajutorul căreia ea construiește un stejar sau un pin, o stâncă de calcar sau de granit, un șoarece sau un elefant.

Unii dintre cei mai înzestrați gânditori au ajuns la concluzia că Pământul pe care trăim și fiecare particulă materială a acestuia au început cu doi atomi care s-au lipit unul de celălalt și timp de sute de milioane de ani, cât au zburat prin spațiu, au tot acumulat alți atomi în jurul lor, până când, puțin câte puțin, s-a format Pământul. Acest lucru, spun ei, explică existența diverselor substanțe din straturile Pământului, de pildă cărbunele, zăcămintele de fier, de aur și de argint, de cupru etc.

Ei au considerat că, plutind prin spațiu, Pământul s-a intersectat cu diferiți nori de materie, pe care a atras-o rapid cu ajutorul proprietăților sale magnetice. Multe dintre elementele observabile la suprafața Pământului susțin această teorie, deși s-ar putea să nu fie suficiente dovezi pentru a o valida.

Ne-am referit la aceste fapte privitoare la cele mai mici particule analizabile de materie pentru că este un punct de pornire de la care vom începe să definim modurile în care se pot dezvolta și aplica legile puterii.

S-a observat că toată materia este într-o continuă mișcare și vibrație; că moleculele sunt făcute din particule care se mișcă rapid, numite atomi, care, la rândul lor, sunt făcute din particule care se mișcă rapid, numite electroni.

Principiul vibrației materiei

În fiecare particulă de materie există o forță invizibilă care face ca atomii să se învârtă unul în jurul celuilalt cu o viteză incredibilă. Această forță a fost numită vibrație. Unii cercetători cred că viteza cu care această forță (pe care o poți numi cum vrei) mișcă lucrurile determină natura obiectelor fizice din univers.

O rată a vibrației produce ceea ce cunoaștem drept sunet. Urechea umană nu poate detecta decât sunetele care sunt produse de vibrații cuprinse între treizeci și două și treizeci și opt de mii pe secundă.

Când rata vibrațiilor pe secundă crește peste limita a ceea ce numim sunet, vibrațiile încep să se manifeste sub formă de căldură. Căldura începe de la aproximativ un milion și jumătate de vibrații pe secundă.

La un nivel și mai ridicat, vibrațiile încep să devină lumină. Trei milioane de vibrații pe secundă creează lumină violet. Când trec de această valoare, vibrațiile produc raze ultraviolete (invizibile ochiului liber) și alte radiații invizibile.

Când cresc și mai mult, la un nivel pe care nimeni nu-l cunoaște încă, vibrațiile creează puterea gândului uman.

Autorul acestei cărți crede că vibrațiile din care se nasc toate formele cunoscute de energie sunt universale în natură; că partea „fluidă“ din sunet este similară cu cea „fluidă“ din lumină, diferența propriu-zisă dintre sunet și lumină constând în rata diferită a vibrației; de asemenea, că partea „fluidă“ a gândului este perfect identică cu cea din sunet, căldură și lumină, singura diferență constând în rata vibrațiilor pe secundă.

Așa cum există doar o formă de materie fizică, din care sunt compuse Pământul și toate celelalte planete, soarele și stelele – electronul –, tot așa există și o singură formă de energie „fluidă“, care face ca toată materia să rămână într-o continuă mișcare rapidă.

Aer și atmosferă

Aerul este o substanță care, în principal, hrănește toate animalele și plantele cu oxigen și azot, fără de care nici unele dintre ele n-ar exista. Azotul este una dintre principalele necesități ale vieții plantelor, iar oxigenul una dintre condițiile principale ale vieții animale. În jurul vârfurilor celor mai înalți dintre munți aerul se rarefiază, pentru că la acea înălțime nu mai conține decât foarte puțin azot, și de aceea copacii sunt mai mici la acea altitudine, iar de la o anumită înălțime încolo plantele nici nu mai cresc. Pe de altă parte, la înălțimi foarte mari, aerul e compus în mare parte din oxigen, iar acesta este motivul principal pentru care pacienții bolnavi de tuberculoză sunt trimiși la sanatorii aflate la mare altitudine.

Dar ce legătură au toate aceste informații științifice cu noi și cu scopurile noastre? Vei vedea în curând că ele sunt însăși fundația acestei filosofii a succesului care va face posibilă atingerea oricărui țel.

Nu te descuraja dacă toate aceste date de laborator nu sunt tocmai o lectură antrenantă. Dacă ești în mod serios interesat să afli care sunt puterile pe care le ai la dispoziție și cum le poți organiza și aplica, trebuie să combini hotărârea, perseverența și dorința bine definită de a aduna și organiza asemenea cunoștințe.

Mintea umană este o stație de emisie-recepție

Alexander Graham Bell a fost, desigur, una dintre autoritățile mondiale în ceea ce privește subiectul vibrației, care este baza puterii mentale și a gândului. Următoarele lucruri sunt la fel de adevărate și relevante astăzi pe cât erau pe vremea când au fost scrise de inventatorul telefonului.

„Să presupunem că ai avea puterea de a face o tijă de fier să vibreze la frecvența dorită într-o cameră întunecată. La început, când vibrează încet, mișcarea sa va fi perceptibilă doar prin simțul tactil. În momentul în care vibrația crește, tija va scoate un sunet slab, apelând astfel la două simțuri. La treizeci și două de mii de vibrații pe secundă sunetul va fi puternic și strident; dar la patruzeci de mii de vibrații pe secundă va deveni silențios, iar mișcările

tijei nu vor mai putea fi percepute prin atingere. Mișcările nu vor mai putea fi percepute prin nici un simț uman obișnuit.

Din acest punct până la un milion și jumătate de vibrații pe secundă nu am mai putea percepe efectele vibrațiilor. După atingerea acestui nivel, mișcarea este indicată la început de simțul temperaturii, iar apoi, când tija devine roșie din cauza căldurii emanate, mișcarea se va putea percepe cu ajutorul simțului văzului. La trei milioane de vibrații va produce o lumină violet. Dincolo de acest nivel, va produce raze ultraviolete și alte radiații invizibile, dintre care unele pot fi percepute cu ajutorul instrumentelor și folosite în diverse scopuri.

Mi-a venit astfel ideea că avem, probabil, foarte mult de învățat despre efectul acestor vibrații în acel mare interval în care simțurile umane comune sunt incapabile să audă, să vadă sau să simtă mișcarea. Puterea de a trimite mesaje fără fir prin intermediul vibrațiilor din eter se află în acel interval, dar intervalul este atât de mare încât se pare că în el se petrec mult mai multe lucruri. Trebuie inventate mașini care să țină loc de simțuri noi, așa cum fac instrumentele transmisiei fără fir.

Se poate spune, când vine vorba despre acest uriaș interval, că nu există multe alte forme de vibrație care să ne poată da rezultate la fel de minunate, sau poate chiar mai minunate, decât undele radio? Consider că în acest interval se află vibrațiile despre care presupunem că sunt emise de creierele noastre și de celulele nervoase atunci când gândim. Dar s-ar putea ca ele să aibă o frecvență și mai mare decât cele care produc razele ultraviolete."

(Nota autorului: Această ultimă frază sugerează teoria susținută de autorul acestei cărți.)

De la creier la creier

„Avem nevoie de un fir pentru a transmite aceste vibrații? Oare nu ar putea să treacă prin eter în lipsa unui fir, așa cum fac undele radio? Cum vor fi percepute de receptor? Va auzi acesta o serie de semnale sau va constata că gândurile altcuiva i-au intrat în creier? Putem să ne lăsăm pradă speculațiilor bazate pe ceea ce știm despre undele radio, care, așa cum am spus, sunt singurele pe care le putem identifica dintr-o vastă serie de vibrații ce teoretic există. Dacă undele gândului sunt similare undelor radio, atunci ele sunt probabil emise de creier și plutesc la infinit în jurul lumii și al universului. Corpul și craniul și alte obstacole solide nu formează piedici în calea lor,

pentru că ele trec prin eterul care înconjoară moleculele oricărei substanțe, indiferent cât ar fi de densă sau de solidă.

Mă întrebi dacă n-ar exista o constantă interferență și confuzie în cazul în care gândurile altor oameni ar pluti prin creierele noastre și ar instala în ele gânduri care nu provin din propriul creier? De unde știi că gândurile altor oameni nu interferează cu ale tale chiar acum? Am observat un mare număr de fenomene de perturbări mentale pe care n-am putut niciodată să le explic. De exemplu, inspirația sau descurajarea pe care o simte o persoană care se adresează unei audiențe. Am trecut prin asta de multe ori în viața mea și n-am fost niciodată în stare să definesc exact cauzele fizice ale acestei stări.

După părerea mea, multe dintre descoperirile științifice recente indică faptul că într-o zi, probabil nu foarte îndepărtată, oamenii își vor citi unii altora gândurile, iar gândurile vor fi transmise direct de la creier la creier, fără intervenția vorbirii, a scrisului sau a altor forme de comunicare cunoscute în prezent. E profitabil să pui ideile în practică, dar are o oarecare importanță dacă ideile au fost create de tine sau de altcineva.

Nu e de neconceput un viitor în care vom vedea fără să ne folosim ochii, vom auzi fără să ne folosim urechile și vom vorbi fără să folosim limba.

Pe scurt, ipoteza că creierul uman poate comunica direct cu un alt creier se bazează pe teoria că gândul sau forța vitală este o formă de perturbație electrică și că poate fi captată prin inducție și transmisă la distanță fie printr-un fir, fie pur și simplu prin eterul care înconjoară toată materia, ca în cazul undelor de telegraf.

Sunt multe analogii care sugerează că gândul are o natură electrică. Un nerv care este făcut din aceeași substanță ca creierul este un excelent conductor electric. Când am trecut prima dată curent electric prin nervii unei persoane decedate, am fost șocați să o vedem ridicându-se și mișcându-se. Nervii prin care trecea curentul produceau aceleași contracții musculare care avuseseră loc pe vremea când persoana era vie.“

Gândul este de natură electrică

„Nervii par să acționeze asupra mușchilor la fel cum curentul electric acționează asupra unui electromagnet. Curentul magnetizează tija de fier plasată la un unghi potrivit, iar nervii produc, prin intermediul curentului intangibil al forței vitale ce curge prin ei, contracția fibrelor musculare care sunt aranjate la unghiurile potrivite față de ei.

Am putea invoca multiple motive pentru care gândul și forța vitală ar putea fi considerate ca având aceeași natură ca electricitatea. Curentul electric este cunoscut drept o mișcare a undelor prin eter – substanța ipotetică ce umple întreg spațiul și care trece prin toate celelalte substanțe. Credem că trebuie să fie eter, pentru că, în lipsa lui, curentul electric n-ar putea trece printr-un vid, iar lumina soarelui n-ar putea trece prin spațiu. Este rezonabil să credem că doar o mișcare a undelor cu caracteristici asemănătoare poate produce fenomenul gândului și forța vitală. Am putea presupune că celulele creierului se comportă ca o baterie și că curentul produs trece prin nervi. Dar se încheie totul aici? Oare nu trece dincolo de corp prin unde care înconjoară lumea întreagă, neobservabile prin simțuri, exact cum undele radio treceau neobservate înainte de Hertz și alții care le-au descoperit existența?"

Acest autor a demonstrat, în mod satisfăcător cel puțin pentru el însuși, că fiecare creier uman este în același timp emițător și receptor al vibrațiilor gândului.

Dacă această teorie se va dovedi adevărată și se vor stabili metode convenabile de verificare, imaginează-ți ce rol important va juca ea în adunarea, clasificarea și organizarea cunoștințelor. Posibilitatea și, mai ales, probabilitatea unui asemenea fapt uluiesc mintea umană!

Thomas Paine a fost una dintre marile minți ale perioadei Revoluției americane. Lui îi acordăm meritul, probabil mai mult decât oricui altcuiva, atât pentru începutul, cât și pentru finalul fericit al revoluției. Pentru că inteligența lui profundă a fost cea care a ajutat atât la proiectarea Declarației de Independență, cât și la convingerea semnatarilor de a o transforma în realitate.

Ale cui au fost gândurile care l-au transformat pe Paine într-un geniu?

Vorbind despre sursa depozitului său uriaș de cunoștințe, Paine a descris-o astfel: „Orice persoană care, analizându-și propria minte, a remarcat progresul minții umane n-a putut să nu observe că există două categorii diferite de gânduri: cele pe care le producem noi înșine, prin reflecție și prin actul gândirii, și cele care se fixează în mintea noastră cu voia lor. Am făcut o regulă din a-i trata politicos pe acești vizitatori cu voință proprie, având grijă să cercetez, cât pot de bine, dacă merită găzduiți, iar de la ei mi-am însușit aproape toată cunoașterea pe care o am. Cât despre învățătura pe care o capătă

fiecare din educația de la școală, aceasta e utilă doar în calitate de mic capital, care te poate pune apoi pe calea învățării de unul singur. Fiecare devine până la urmă propriul profesor, pentru că principiile, fiind diferite de accidente, nu pot fi imprimate în memorie; locul lor în geografia mentală este înțelegerea și nu sunt niciodată durabile dacă nu își au originea în înțelegere."

În cuvintele anterioare, Paine, marele patriot și filosof american, a descris un fenomen care, mai devreme sau mai târziu, ajunge să fie trăit de orice om. Cine să fie atât de ghinionist încât să nu fi primit dovada clară a faptului că, uneori, gânduri și chiar idei complet formate „răsar" în minte, din surse exterioare?

Ce mijloace de transmitere există pentru asemenea vizitatori în afară de aer? Aerul este mediul de transmitere pentru toate formele cunoscute de vibrație: sunetul, lumina și căldura. De ce n-ar fi și mediul de transmitere pentru vibrația gândului?

Toate mințile sunt conectate

Fiecare minte, sau creier, este direct conectată cu fiecare alt creier care există. Fiecare gând emis de un creier poate fi instantaneu receptat și interpretat de toate celelalte creiere care sunt în legătură cu creierul emițător. Autorul lucrării de față este sigur de acest lucru, așa cum este sigur că formula H_2O va produce apă.

Autorul acesta consideră că fiecare vibrație a gândului emis de orice creier este captată din atmosferă și păstrată în mișcare în circuitele lungimilor de undă. Lungimea unei unde depinde de intensitatea și de energia folosită pentru emiterea gândului. Aceste vibrații rămân în mișcare și sunt una din cele două surse de gânduri care atât de des răsar în mințile noastre. Cealaltă sursă este contactul direct și imediat cu creierul care emite vibrația gândului.

Dacă această teorie este adevărată, spațiul nemărginit al întregului univers este literalmente o bibliotecă ce conține toate gândurile emise vreodată de oameni. Aceasta este baza uneia dintre cele mai importante idei din acest capitol.

Conform oamenilor de știință, cea mai mare parte a cunoștințelor utile accesibile rasei omenești au fost păstrate și înregistrate cu precizie în Biblia naturii: Pământul. Răsfoind paginile acestei Biblii indestructibile, putem citi povestea marii lupte care a produs această civilizație. Paginile acestei Biblii sunt făcute din elementele fizice ale Pământului și ale altor planete și din atmosfera

care le conține. Răsfoind paginile scrise în piatră și pe suprafața Pământului, am descoperit oasele, scheletele, urmele de pași și alte dovezi de neînlăturat ale istoriei vieții animale de-a lungul multor epoci și ere istorice. Dovezile sunt clare și incontestabile. Marile pagini de piatră ale Bibliei naturii constituie o sursă adevărată de comunicare între creator și omenire. Această Biblie a naturii a început încă dinainte ca oamenii să fi atins stadiul gândirii, ba chiar dinainte ca viața să fi atins stadiul de dezvoltare al amibei.

Această Biblie e mai presus și dincolo de capacitatea oamenilor de a aduce modificări. Mai mult, ea își spune povestea într-un limbaj universal.

Vibrații, unde și gânduri

Cu toate că le luăm ca fiind de la sine înțelese, nu trebuie să trecem cu vederea minunăția miracolelor înșirate dinaintea noastră în fiecare zi. Înaintașii noștri nu și-ar fi putut imagina că vibrațiile obișnuite, precum cele emise de vocea umană care atinge un platou subțire de metal, ar putea fi convertite în sunete emise de un radio aflat într-o casă îndepărtată. Undele electrice create de aceste vibrații se deplasează în toate direcțiile cu viteza luminii (300 000 km pe secundă). În același fel, televizoarele noastre recepționează unde radio și le transformă în sunete și imagini. Telefoanele noastre permit semnalelor electrice care vibrează să pătrundă într-un electromagnet aflat în receptor, făcând o diafragmă de oțel să vibreze și să emită sunetul. Aceste realități de zi cu zi – transmisia instantanee a vibrațiilor sunetului – ne ajută să înțelegem mai ușor transmiterea vibrației gândului de la creier la creier ca pe ceva la fel de plauzibil.

Mintea Supremă – unde-s doi, puterea crește

Suntem acum pregătiți să cercetăm un nou mod de a colecta, clasifica și organiza cunoștințele folositoare și esențiale în atingerea succesului. Acest nou mod constă în uniunea dintre două minți, care o creează pe a treia, pe care o numim Mintea Supremă.

Am auzit prima oară sintagma „Minte Supremă“ la unul dintre cei mai bogați și mai puternici oameni din istorie: Andrew Carnegie. E un principiu abstract, care se referă la efectul unei minți asupra altei minți.

Mă aflu printre cei care cred că mintea este făcută din aceeași energie care umple universul. Dar din moment ce nu toate mințile seamănă între ele, unele

se ciocnesc atunci când intră în contact una cu cealaltă, pentru că există grade diferite de afinitate, respectiv de antagonism.

Unele minți sunt atât de natural adaptate unele la altele, încât „dragostea la prima vedere“ este rezultatul inevitabil al contactului. Cine n-a avut această experiență? În alte cazuri, mințile sunt atât de antagonice încât antipatia violentă și reciprocă se arată încă de la prima întâlnire. Aceste lucruri se întâmplă în lipsa oricărui cuvânt și fără cel mai mic semn de existență a motivelor obișnuite pentru dragoste sau ură. Oricare ar fi motivul, se pare că există o reacție chimică reală, și vibrațiile care rezultă au fie un efect plăcut, fie unul neplăcut.

„Întâlnirea dintre două minți“ este un fenomen observabil chiar și de către un martor întâmplător. Acest fenomen trebuie să aibă o cauză ca oricare altul, iar cauza aceasta se găsește în noul câmp creat de întâlnire, unde cele două minți se rearanjează. Ambele minți intră într-o stare diferită de cea anterioară întâlnirii.

E lucru știut acela că reacția respectivă are loc în fiecare moment, ceea ce ne dă punctul de pornire de la care putem arăta ce înțelegem prin sintagma „Minte Supremă“.

O Minte Supremă poate fi creată prin aducerea împreună sau combinarea, în spiritul armoniei perfecte, a două sau mai multe minți. Din acest amestec armonios chimia minților creează a treia minte, care poate fi însușită și folosită de una sau mai multe dintre mințile individuale. Mintea Supremă va rămâne disponibilă atât timp cât alianța prietenoasă și armonioasă dintre indivizi va continua să existe. Se va dezintegra și toate dovezile existenței sale vor dispărea în momentul în care alianța prietenoasă se va rupe.

Acest principiu al potrivirii dintre minți este baza și cauza tuturor întâlnirilor dintre „suflete-pereche“ și a formării „triunghiurilor eterne“. Lăsând la o parte procesele de divorț, tabloidele și scandalurile, aceste situații dramatice sunt de fapt dovada uneia dintre cele mai puternice legi ale naturii.

Întreaga lume civilizată știe că primii doi sau trei ani de căsătorie sunt deseori marcați de multe neînțelegeri mai mult sau mai puțin mărunte. Aceștia sunt anii de „ajustare“. În cazul în care uniunea trece cu bine prin acești ani, atunci va fi mai aptă să devină o alianță permanentă. Nici o persoană căsătorită nu va putea nega acest lucru. Din nou, vedem „efectul“ fără să înțelegem „cauza“.

Cu toate că mai există și alte cauze determinante, această perioadă de ajustare din primii ani de căsătorie se datorează chimiei dintre cele două minți care

încep să se combine în mod armonios. Când se întâlnesc pentru prima dată, energiile lor mentale nu sunt de cele mai multe ori nici extrem de prietenoase, nici antagonice. Printr-o asociere constantă, ele se adaptează și ajung treptat la armonie, în afara cazurilor rare în care există ostilitate pe față.

Este un fapt bine cunoscut acela că, după ce o femeie și un bărbat au trăit împreună timp de zece sau cincisprezece ani, devin practic indispensabili unul altuia, cu toate că s-ar putea să nu existe nici cea mai mică dovadă a stării de spirit numite dragoste. Mai mult, această asociere și relația sexuală nu doar că dezvoltă o afinitate naturală între cele două minți, ci chiar face ca cei doi să aibă expresii faciale asemănătoare și să ajungă să își semene în multe moduri. Orice analist competent al naturii umane poate cu ușurință să identifice, dintr-o mulțime de oameni, soția, după ce i s-a făcut cunoștință cu soțul. Expresiile din privirile lor, conturul fețelor și tonul vocii oamenilor căsătoriți de multă vreme devin asemănătoare într-o mare măsură.

Orice orator experimentat poate să interpreteze rapid modul în care afirmațiile făcute la tribună sunt primite de audiență, atât este de puternic efectul chimiei minții umane. Antagonismul din mintea unei singure persoane din audiență, una singură dintr-o mie, poate fi imediat detectat de oratorul care a învățat să „simtă“ și să înregistreze efectele antagonismului. Mai mult, oratorul poate face aceste interpretări fără să observe sau fără să fie influențat într-un mod oarecare de expresiile de pe fețele celor din audiență. O audiență poate face ca oratorul să se ridice pe culmile cele mai înalte ale oratoriei sau să se rostogolească pe panta eșecului, fără să scoată un sunet sau să afișeze vreo expresie facială.

Toți maeștrii vânzărilor recunosc „momentul psihologic al încheierii“, nu prin ceea ce spune potențialul cumpărător, ci prin faptul că simt sau interpretează efectul chimiei mentale. Cuvintele ascund deseori intențiile celor ce le rostesc, dar o interpretare corectă a chimiei mentale nu lasă loc pentru o asemenea posibilitate. Toți cei experimentați în domeniul vânzărilor știu că majoritatea cumpărătorilor au obiceiul de a afișa o atitudine negativă în punctul crucial al procesului vânzării.

Orice avocat priceput își dezvoltă un al șaselea simț ca să poată „vedea“ adevărul printre cel mai abil selectate cuvinte ale martorului care minte. Un astfel de avocat va interpreta corect ce e în mintea martorului, prin chimia mentală. Mulți avocați și-au dezvoltat această aptitudine fără să cunoască sursa

ei reală; aceștia posedă tehnica în lipsa înțelegerii științifice a bazei sale. Mulți agenți de vânzări au procedat și ei la fel.

O persoană cu har într-ale interpretării corecte a chimiei mentale a altora poate, la modul figurat, să intre pe poarta principală a unei minți anume și să exploreze după bunul plac întreaga clădire, observându-i toate detaliile și plecând cu o imagine completă a interiorului construcției mentale, fără ca proprietarul să fie la curent cu faptul că a primit un vizitator. Se va nota, în capitolul despre gândirea precisă, că acest principiu poate avea aplicații extrem de practice (cu referire la principiul chimiei mentale).

Acesta este principiul chimiei mentale. Am dovedit, cu ajutorul experienței și observațiilor cotidiene ale cititorului, că, în momentul în care două minți se găsesc una în apropierea celeilalte, are loc în ambele o schimbare mentală ușor de remarcat.

Uneori, schimbarea ia forma antagonismului, iar alteori pe cea a atitudinii prietenoase. Fiecare minte are ceea ce am putea numi un câmp electric. Natura acestui câmp variază, în funcție de „starea“ fiecărei minți în parte și în funcție de reacțiile chimice specifice minții care creează respectivul câmp electric.

Autorul acestei cărți consideră că condiția normală sau naturală a chimiei oricărei minți individuale este rezultatul combinat al eredității și al naturii gândurilor care au dominat mintea respectivă.

Fiecare minte se schimbă în mod constant, în măsura în care modul de gândire sau obiceiurile generale de gândire ale individului respectiv schimbă reacțiile chimice din mintea sa. Autorul acestei cărți crede în adevărul acestor afirmații. Fiecare individ poate să își schimbe prin voință proprie chimia minții, astfel încât fie îi va atrage, fie îi va respinge pe cei cu care va intra în contact – acesta este un fapt bine știut! Altfel spus, oricine poate să capete o atitudine mentală care va atrage și va plăcea altora sau care îi va respinge și îi va pune în poziție antagonică față de el, și asta fără ajutorul cuvintelor sau al expresiilor faciale sau al altor forme de mișcare ori ținută corporală.

Să ne întoarcem acum la definiția Minții Supreme – o minte ce rezultă din combinarea și coordonarea a două sau mai multe minți, în spiritul armoniei perfecte – și vei înțelege imediat întreaga semnificație a cuvântului „armonie“, așa cum este el folosit în acest context. Două minți nu se vor uni, nici nu vor putea să se coordoneze dacă elementul perfectei armonii lipsește. În el stă secretul succesului sau eșecului oricărei afaceri sau oricărui parteneriat social.

Orice manager de vânzări și orice comandant militar și orice lider din orice alt domeniu înțeleg necesitatea unui *esprit de corps* – a unui spirit al înțelegerii reciproce și al cooperării – pentru atingerea succesului. Acest spirit al armoniei scopului comun se obține prin disciplină, voluntară sau impusă. Natura acestei discipline face ca mințile individuale să se combine într-o „Minte Supremă", prin aceasta înțelegându-se faptul că chimia minților individuale se modifică în așa fel încât aceste minți se combină și funcționează în cele din urmă ca una singură.

Metodele prin care acest proces de combinare are loc sunt tot atât de numeroase pe cât de numeroși sunt indivizii implicați în diverse forme de conducere. Fiecare lider are metoda sa de coordonare a minților celor care îl urmează. Unul poate folosi forța. Altul, persuasiunea. Unul poate să joace cartea fricii de pedepse, în timp ce altul poate să o joace pe cea a recompenselor, așa încât să aducă mințile individuale dintr-un grup dat de oameni în punctul în care ele pot fi îmbinate într-o minte unificată. Cititorul nu va trebui să scormonească prea adânc în istoria conducătorilor de state, în istoria politicii, a afacerilor sau a finanțelor ca să descopere tehnica folosită de liderii din aceste domenii în procesul combinării minților indivizilor într-o singură minte armonioasă.

Cu toate acestea, liderii într-adevăr măreți ai lumii par să fi fost înzestrați de la natură cu o chimie mentală favorabilă, care acționează ca un nucleu ce atrage alte minți. Napoleon a fost un exemplu notabil de om care poseda un tip de minte atât de magnetică, încât avea tendința foarte clară de a atrage toate mințile cu care venea în contact. Soldații îl urmau pe Napoleon spre o moarte sigură fără nici cea mai mică ezitare, datorită naturii atrăgătoare și impozante a personalității sale, iar personalitatea sa nu era nici mai mult, nici mai puțin decât chimia minții sale.

Nici un grup de minți individuale nu se pot combina într-o Minte Supremă dacă unul dintre indivizii din acel grup posedă o minte extrem de negativă sau de respingătoare. Mințile negative și cele pozitive nu se vor combina în sensul descris aici drept Minte Supremă. Lipsa cunoașterii acestui lucru i-a condus pe mulți lideri abili la eșec.

Orice lider care înțelege principiul chimiei mentale poate să combine temporar mințile individuale din practic orice grup de oameni, astfel încât să reprezinte o minte colectivă, dar compoziția se va dezintegra aproape imediat ce liderul va pleca din grup. Cele mai de succes organizații din domeniul

asigurărilor de viață și din alte domenii ale vânzărilor se întâlnesc o dată pe săptămână sau chiar mai des, cu scopul de a uni mințile individuale într-o singură Minte Supremă, care, pentru un număr limitat de zile, va servi drept stimulent pentru mințile individuale.

Se poate întâmpla și, în general, chiar se întâmplă ca liderii acestor grupuri să nu înțeleagă ce se petrece de fapt în aceste întâlniri, care de obicei sunt destinate cuvântărilor ținute de lider sau de alți membri ai grupului. În timpul desfășurării acestei activități, mințile individuale se „contactează" reciproc, reîncărcându-se unele pe altele.

Creierul unei ființe umane poate fi comparat cu o baterie electrică, în sensul că poate să se consume sau să se descarce, acest lucru având drept consecință faptul că proprietarul va deveni descurajat, deznădăjduit și lipsit de energie. Cine e atât de norocos încât să nu fi avut niciodată aceste senzații? Când se află în această stare de epuizare, creierul uman trebuie să se reîncarce, iar maniera în care se face acest lucru este contactul cu una sau mai multe minți mai pline de vitalitate. Marii lideri înțeleg necesitatea acestui proces de reîncărcare și, mai mult decât atât, înțeleg cum să îl realizeze. Această cunoaștere este caracteristica principală care îl desparte pe un lider de unul care doar îi urmează pe lideri.

Ferice de omul care înțelege acest principiu suficient de bine încât să-și păstreze creierul vitalizat sau reîncărcat prin contactul periodic cu o minte mai vitală. Contactul sexual este unul dintre cele mai eficiente elemente stimulatoare prin care o minte poate fi reîncărcată, dacă acel contact se face în mod inteligent între doi oameni care au sentimente autentice unul pentru celălalt. Orice alt fel de relație sexuală, dimpotrivă, consumă energia minții.

Acesta pare un moment potrivit pentru a atrage atenția asupra faptului că toți marii lideri, din orice domeniu ar proveni, sunt oameni cu o natură foarte sexuală. (Cuvântul „sex" este un cuvânt decent. Îl vei găsi în orice dicționar.)

Există o tendință crescândă din partea celor mai bine informați medici și a altor practicieni din domeniul sănătății de a accepta teoria că toate bolile încep în momentul în care creierul individului se află într-o stare de epuizare și lipsă de vitalitate. Cu alte cuvinte, este cunoscut faptul că o persoană care are un creier plin de vitalitate este practic, dacă nu chiar în totalitate, imună la toate formele de boală.

Orice practician inteligent din domeniul sănătății, indiferent de școala din care provine sau de tipul său de practică, știe că „natura", sau mintea, vindecă bolile de fiecare dată când se administrează un leac. Medicamentele, credința,

atingerea cu mâinile, chiropractica, osteopatia și toate celelalte forme de stimulenți exteriori nu sunt decât sprijin artificial pentru natură. Ca să formulăm mai precis, acestea sunt simple metode de a regla chimia minții și de a o pune în mișcare, astfel încât să regleze celulele și țesuturile din corp, să revitalizeze creierul și să facă mașina umană să funcționeze normal.

Și cel mai convențional dintre vindecători va fi de acord cu aceste afirmații.

Care sunt, atunci, posibilitățile viitorului în domeniul chimiei mentale?

Prin intermediul principiului combinării armonioase a minților poate fi atinsă sănătatea perfectă. Cu ajutorul aceluiași principiu, poate fi, de asemenea, adunată suficientă putere pentru rezolvarea problemelor de necesitate economică ce apasă constant asupra fiecărui individ.

Putem evalua posibilitățile viitoare privitoare la chimia mentală trecând în revistă realizările sale din trecut și păstrând în minte faptul că aceste realizări au fost în mare parte rezultatul descoperirilor întâmplătoare și al grupărilor accidentale ale minților. Nu e ciudat că nicăieri în istorie nu găsim consemnări despre vreo personalitate care să fi atins măreția folosind înșelăciunea, minciuna și viclenia în relația cu partenerii săi de afaceri?

Ne îndreptăm spre o eră în care profesorii universitari vor preda chimia mentală la facultăți, așa cum se predau toate celelalte materii. Între timp, studiul și experimentele legate de acest subiect deschid noi posibilități pentru cei porniți pe drumul înțelegerii acestui fenomen.

Mintea și banii

Faptul că chimia minții poate fi aplicată oportun în afacerile obișnuite ale lumii economice și comerciale este un fapt demonstrabil.

Prin combinarea a două sau mai multe minți, în spiritul armoniei perfecte, principiul chimiei mentale poate fi făcut să dezvolte suficientă putere pentru a le permite indivizilor ale căror minți au fost astfel îmbinate să înfăptuiască isprăvi aparent supraomenești. Puterea este forța cu care oamenii ating succesul în orice activitate. De putere, în cantități nelimitate, se poate bucura orice grup de oameni. Acești oameni trebuie totuși să fie suficient de înțelepți încât să-și pună pe planul al doilea propria personalitate și propriile interese individuale imediate, pentru a contribui la combinarea minților în spiritul armoniei perfecte.

Remarcă frecvența cu care cuvântul „armonie“ apare de-a lungul acestei introduceri! Mintea Supremă nu se poate dezvolta acolo unde nu există

armonie perfectă. Elementele individuale ale unei singure minți nu se vor combina cu elementele individuale ale unei alte minți până când cele două minți nu vor fi stimulate și încălzite, ca să spunem așa, printr-o armonie perfectă a scopurilor. În momentul în care două minți încep să apuce pe căi diferite, unitățile individuale ale fiecărei minți luate separat și al treilea element, cunoscut drept Mintea Supremă, care a rezultat din alianța prietenoasă și armonioasă, se vor dezintegra.

Am ajuns acum la analiza câtorva bine-cunoscute personalități care au acumulat o putere imensă (și o avere imensă) prin aplicarea principiului Minții Supreme. Hai să începem cu trei dintre cele mai mari personalități din istorie, cunoscute pentru realizările imense în domeniile lor de activitate și de afaceri. Numele lor sunt Henry Ford, Thomas A. Edison și Harvey S. Firestone.

La vremea lui, Henry Ford a fost cel mai puternic dintre toți trei din punct de vedere financiar. Voi merge și mai departe și voi spune că mulți dintre cei care au studiat viața lui Ford cred că acesta a fost cel mai puternic om din vremea lui. Din câte știm, Ford a fost singurul om din lume cu suficientă putere încât să păcălească monopolul financiar din Statele Unite. S-a spus la vremea respectivă că Ford aduna bani așa cum adună un copil nisip pe plajă, mai ușor decât reușește majoritatea lumii să strângă chiria pentru o lună. Oamenii rămâneau uimiți de capacitatea sa de a lansa un apel și de a aduna un miliard de dolari în decursul unei săptămâni. Edison, după cum știe toată lumea, a fost filosof, om de știință și inventator. Probabil că a fost cel mai pasionat cercetător al Bibliei de pe Pământ… Biblia naturii, adică. El a exploatat și valorificat înțelepciunea mamei natură pentru binele umanității, mai mult decât orice altă persoană care a trăit vreodată. El este cel care a adus laolaltă vârful unui ac și o bucată de ceară care se învârtea, în așa fel încât vibrația vocii umane să poată fi înregistrată și reprodusă pentru prima oară.

Edison este primul om care a exploatat fulgerul și l-a pus în slujba omenirii, cu ajutorul becului electric. Edison este cel care a dat lumii filmul. Acestea sunt doar câteva dintre realizările lui extraordinare. Aceste „miracole“ moderne, realizate în lumina strălucitoare a științei, transcend toate „miracolele“ descrise de Jules Verne și de alții, în cărțile de science fiction ale epocii.

Firestone, care era forța motrice a măreței companii Firestone Tire, are niște realizări industriale legendare în domeniul industriei auto.

Toți acești oameni și-au început carierele, de afaceri sau profesionale, fără capital și cu foarte puțină școală de felul celei la care ne referim de obicei când

spunem „educație“. Toți trei și-au încheiat viețile în calitate de oameni educați. Toți trei au posedat o putere și o avere enorme.

Acum hai să cercetăm sursa averii și a puterii lor. Până acum ne-am ocupat doar de efect; dar filosofii adevărați caută întotdeauna să înțeleagă cauza unui anumit efect.

Ford, Edison și Firestone au fost prieteni foarte apropiați timp de ani de zile. La începutul carierelor lor aveau obiceiul să meargă în pădure o dată pe an pentru odihnă, meditație și recuperare.

Poate că nici măcar ei înșiși, acești oameni măreți, n-au realizat că mințile lor s-au combinat, în timpul acestor perioade de retragere, într-o singură Minte Supremă, care a fost sursa reală a puterii individuale a fiecăruia dintre ei. Această minte colectivă, un produs al minților individuale coordonate ale lui Ford, Edison și Firestone, le-a permis acestor oameni să se racordeze la forțe și la surse de cunoaștere care majorității celorlaltor oameni le rămân complet necunoscute.

Dacă există vreun dubiu în legătură cu principiul descris aici sau cu efectele sale, îl invit pe cititor să-și reamintească faptul că mai mult de jumătate din teoria avansată în această carte se bazează pe fapte bine cunoscute. De exemplu, se știe că cei trei bărbați dispuneau de o putere nemaipomenită. Se știe, de asemenea, că erau extrem de bogați. Se știe că au pornit fără capital și cu prea puțină școală. Se mai știe și că aveau periodic contacte mentale. Se știe că erau în relații armonioase, de prietenie. Se știe că realizările lor au fost atât de extraordinare, încât e imposibil ca acești oameni să fie comparați cu contemporanii lor.

Toate aceste date sunt cunoscute practic oricărui copil de școală din lumea civilizată; în privința lor nu încape discuție.

Mai este un fapt major privitor la „cauza“ realizărilor lui Edison, Ford și Firestone, în legătură cu care putem fi siguri: aceste realizări nu se bazează în nici un caz pe șmecherie, înșelăciune sau altă formă de lege nenaturală. Nici unul dintre acești oameni nu se afla în posesia secretului vreunui tip anume de magie. Lucrau cu legile naturii, care, în mare parte, sunt cunoscute de toți economiștii și liderii din domeniul științelor, cu posibila excepție a legii pe care se bazează chimia mentală. Deși în fiecare an se studiază tot mai mult puterea minții, acest domeniu nu a devenit încă în mod oficial o știință, în sensul tradițional.

Mintea Supremă, folosită în mod intuitiv spre avantajul lor de către Ford, Firestone și Edison, ar putea fi creată de orice grup de oameni care își vor coordona mințile și spiritele în armonie perfectă. Grupul poate avea de la doi membri în sus. Cele mai bune rezultate le vor da asocierile dintre șase sau șapte minți.

Au existat speculații conform cărora Iisus Hristos a descoperit cum să folosească principiul chimiei mentale și că așa-zisele sale miracole au rezultat din puterea pe care a dobândit-o din combinarea minții sale cu a celor doisprezece apostoli. S-a mai observat că, atunci când unul dintre discipoli a trădat credința (Iuda Iscarioteanul), Mintea Supremă s-a dezintegrat imediat și, perceput în limitele sale umane, Iisus a suferit catastrofa supremă a vieții sale.

Când două sau mai multe persoane își armonizează mințile și produc fenomenul numit Mintea Supremă, fiecare persoană din grup este învestită cu puterea de a contacta și de a acumula cunoaștere prin mințile subconștiente ale tuturor membrilor grupului. Această putere devine imediat observabilă, pentru că stimulează mintea, a cărei rată de vibrație va crește, și se mai evidențiază și printr-o imaginație mult mai vie și prin conștiința a ceea ce pare să fie un al șaselea simț. Prin acest al șaselea simț răsar în minte ideile noi. Aceste idei iau forma și substanța subiectului dominant din mintea individului. Dacă întregul grup s-a întâlnit cu scopul de a discuta un subiect anume, ideile privitoare la subiect se vor revărsa în mințile celor prezenți ca și cum o influență exterioară ar fi cea care le dictează. Mințile celor care participă la Mintea Supremă devin asemenea magneților, atrăgând idei și stimuli ai gândirii ce au o natură cât se poate de organizată și de practică!

Procesul îmbinării minților descris aici sub numele de Mintea Supremă poate fi asemuit acțiunii cuiva care conectează mai multe baterii electrice la un singur fir de alimentare, ceea ce duce la amplificarea curentului electric ce trece prin acel fir datorită cantității de energie provenite de la fiecare baterie. Fiecare minte, prin intermediul principiului chimiei mentale, stimulează toate celelalte minți din grup până când energia mentală devine atât de mare încât se propagă și se conectează cu energia universală, care la rândul său atinge fiecare atom de materie din univers.

Orice orator simte influența chimiei mentale, pentru că se știe foarte bine că, îndată ce mințile individuale ale oamenilor care compun o audiență formează un raport (se conectează la frecvența vibrației unei alte minți) cu vorbitorul, există o creștere observabilă a entuziasmului oratorului, iar el sau ea se ridică

deseori la niveluri ale oratoriei care surprind pe toată lumea, inclusiv pe oratorul însuși.

Primele cinci sau zece minute din discurs sunt destinate procesului numit „încălzire“. Acest proces presupune îmbinarea minților vorbitorului și audienței în spiritul armoniei perfecte. Orice orator știe ce se întâmplă când nu beneficiază de această stare de armonie perfectă din partea audienței.

Așa-zisele fenomene supranaturale survin uneori în întâlnirile grupurilor religioase sau spirituale ca rezultat al reacției pe care o au unele asupra altora mințile din acel grup. Aceste fenomene rareori încep să se manifeste în timpul primelor zece sau douăzeci de minute după formarea grupului, pentru că acesta este timpul de care este nevoie pentru ca mințile din grup să se armonizeze și să se îmbine. „Mesajele“ primite de membrii unui asemenea grup probabil că provin din una dintre următoarele surse sau din ambele:

Prima: din vastul depozit al minții subconștiente a vreunui membru al grupului.

A doua: din depozitul universal de energie, în care, foarte probabil, toate vibrațiile gândurilor sunt păstrate.

Este știut faptul că orice individ poate explora depozitul de cunoaștere din mintea altcuiva prin intermediul chimiei mentale și pare rezonabil să presupunem că această putere poate fi extinsă astfel încât să includă contactul cu orice vibrații disponibile, dacă există vreunele.

Teoria că toate vibrațiile mai înalte și mai rafinate, precum gândul, sunt păstrate intacte rezultă din faptul cunoscut că nici materia, nici energia (cele două elemente cunoscute ale universului) nu pot fi nici create, nici distruse. Este plauzibil atunci să presupunem că toate aceste vibrații vor supraviețui pentru totdeauna. Vibrațiile joase vor avea totuși o durată de viață naturală și apoi vor dispărea.

Toate așa-zisele genii și-au căpătat probabil reputația pentru că, din întâmplare sau altfel, au format alianțe cu alte minți, ceea ce le-a permis să „ridice“ frecvența vibrațiilor propriilor minți. Au căpătat astfel capacitatea de a accesa vastul Templu al Cunoașterii, unde informația este înregistrată și catalogată.

Mai mult decât atât, din experiența autorului acestei cărți, toate marile genii au fost persoane extrem de sexuale. Faptul că contactul sexual este cel mai eficient stimulent mental dă culoare teoriei descrise aici.

Investigând mai departe sursa puterii economice, așa cum se manifestă ea în realizările persoanelor importante din domeniul afacerilor, hai să studiem cazul grupului de la Chicago numit Cei Șase Teribili. Unul dintre membrii acestui grup era William Wrigley Jr., al cărui nume este sinonim cu guma de mestecat și care, acum o sută de ani, câștiga magica sumă de peste cincisprezece milioane pe an. Din grup mai făceau parte proprietarul unui lanț de restaurante, un magnat al publicității, fondatorul unui precursor al Federal Express și patronul unei companii de taximetre al cărui nume avea să devină extrem de puternic în domeniul încă nenăscut al mașinilor de închiriat. Numele lui era Hertz.

La vremea respectivă, o companie serioasă de raportare financiară a estimat că veniturile anuale ale celor șase s-ar fi ridicat la douăzeci și cinci de milioane de dolari, o sumă uluitoare pentru acea epocă. Analiza acestui întreg grup de șase oameni dezvăluie faptul că, la fel ca în cazul grupului de trei moguli pomenit mai devreme, nici unul dintre ei nu avea vreun avantaj educațional special. Toți au început fără capital sau cu credite mari. Realizările lor financiare s-au datorat planurilor lor individuale, și nu vreunei întoarceri benefice a roții norocului.

Cu mulți ani în urmă, acești șase bărbați au format o alianță prietenoasă, întâlnindu-se la intervale stabilite cu scopul de a se consilia reciproc în legătură cu conducerea și dezvoltarea diverselor lor industrii și afaceri. Doar doi dintre cei șase erau asociați într-un parteneriat legal. Aceste întruniri aveau strict scopul cooperării pe baza unui principiu al echității: se ajutau unii pe alții cu idei și sugestii.

Un aspect anume al succesului financiar al acestui grup merită comentat, studiat, analizat și chiar imitat, iar acesta este faptul că au învățat să-și coordoneze mințile individuale combinându-le în spiritul armoniei perfecte, creând deci o Minte Supremă ce i-a deschis fiecărui individ din grup uși care, pentru cei mai mulți membri ai speciei umane, rămân închise.

United States Steel Corporation a fost întotdeauna una dintre cele mai puternice și mai influente organizații industriale din lume. Ideea din care s-a dezvoltat acest titan industrial s-a ivit în mintea lui Elbert H. Gary, un avocat mai mult sau mai puțin obișnuit, care s-a născut și a crescut într-un mic oraș din Illinois, lângă Chicago, oraș care mai târziu a căpătat numele lui.

Gary s-a înconjurat, de asemenea, de un grup de oameni ale căror minți s-au combinat cu succes în spiritul armoniei perfecte, creând deci Mintea Supremă, care a devenit forța motrice a United States Steel Corporation.

Caută oriunde în lume și vei vedea că acolo unde găsești un succes extraordinar în afaceri, finanțe, industrie sau în orice profesie, în spatele succesului se află un individ care a aplicat principiul chimiei mentale prin care se creează Mintea Supremă. Aceste succese extraordinare par deseori rezultatul măiestriei unei singure persoane, dar uită-te cu atenție și vei găsi alți indivizi ale căror minți au fost coordonate cu a sa. Amintește-ți că principiul chimiei mentale care produce efectul Minții Supreme poate fi aplicat de doi sau mai mulți oameni.

Puterea (adică puterea umană) este doar cunoaștere organizată, exprimată prin acțiune inteligentă!

Nici un efort nu poate fi organizat dacă indivizii implicați în efortul respectiv nu-și coordonează cunoștințele și energia într-un spirit al armoniei perfecte. Lipsa unei astfel de coordonări armonioase a efortului este cauza principală a practic oricărui eșec în afaceri.

Un experiment interesant a fost realizat de autorul acestei cărți împreună cu studenți ai unei facultăți foarte cunoscute. Fiecărui student i s-a cerut să scrie un eseu cu tema „Cum și de ce a devenit Henry Ford bogat".

Fiecărui student i s-a cerut să descrie, în eseul său, care era, după părerea sa, natura bunurilor reale ale lui Ford și în ce constau, în detaliu, aceste bunuri.

Majoritatea studenților au adunat date și declarații de avere ale lui Ford și le-au folosit pentru a evalua averea acestuia. În sursele averii lui Ford au inclus elemente precum lichidități, stocuri de materii prime și produse finite, proprietăți imobiliare și așa mai departe.

Un singur student din întregul grup de câteva sute a răspuns după cum urmează (italicele îi aparțin autorului acestei cărți):

„Bunurile reale ale lui Henry Ford constau, în principal, din două elemente:

1. Capital lucrativ, materii prime și produse finite

2. *Cunoașterea câștigată din experiență de către Henry Ford și cooperarea cu o organizație bine instruită, care a înțeles cum să aplice această cunoaștere în modul cel mai avantajos, din punctul de vedere al lui Ford.* E imposibil de estimat, chiar și cu un grad aproximativ de acuratețe, valoarea reală în dolari și cenți a celor două categorii de posesiuni, dar, în opinia mea, valorile lor relative sunt:

Cunoașterea organizată a Organizației Ford – 75%

Valoarea în lichidități și bunuri de orice natură, inclusiv materii prime și produse finite – 25%."

Autorul acestei cărți consideră că textul de mai sus nu a fost alcătuit de tânărul al cărui nume se găsea pe foaie fără ajutorul venit din partea unei minți sau a mai multor minți extrem de analitice și experimentate.

Fără îndoială că cel mai de preț bun al lui Henry Ford a fost creierul său. Alături de acesta vin la rând creierele celor din cercul său imediat de asociați, pentru că prin coordonarea acestor minți au putut fi acumulate bunurile fizice pe care le-a controlat el ulterior.

Dacă la vremea respectivă ai fi distrus toate fabricile deținute de Ford Motor Company, fiecare utilaj, fiecare tonă de materie primă sau produs finit, toate automobilele și toate rezervele financiare din bănci, Henry Ford tot ar fi fost cel mai puternic om din lume din punct de vedere economic. Creierele care au construit afacerea Ford ar fi putut s-o refacă în scurt timp. Capitalul este întotdeauna accesibil, în cantități nelimitate, unor creiere precum cel al lui Ford.

Din punct de vedere economic, Ford a fost cel mai puternic om din lume pentru că a avut cea mai adecvată și practică concepție despre principiul cunoașterii organizate dintre toți oamenii de pe pământ, cel puțin din câte știe autorul acestei cărți.

În ciuda puterii extraordinare și a succesului financiar al lui Ford, se poate totuși ca el să fi făcut multe gafe în aplicarea principiilor prin intermediul cărora a acumulat această putere. Fără îndoială că metodele de coordonare a minților pe care le folosea Ford în primii săi ani de activitate erau deseori grosolane, cel puțin până când a ajuns să câștige înțelepciunea și abilitățile care vin în mod natural în anii maturității.

De asemenea, fără îndoială că felul în care Ford aplica principiul chimiei mentale era, cel puțin la început, rezultatul unei alianțe întâmplătoare cu alte minți, în special cu mintea lui Edison. Este mai mult decât probabil că înțelegerea remarcabilă a lui Ford cu privire la această lege a Naturii a fost la început rezultatul alianței sale prietenoase cu propria soție, cu mult înainte să-i fi cunoscut pe Edison și Firestone. De multe ori succesul bărbaților se datorează soțiilor lor, prin aplicarea principiului Minții Supreme, iar bărbații nu cunosc sursa reală a succesului lor. Doamna Ford a fost o femeie remarcabil de inteligentă, iar autorul acestei cărți are motive să creadă că mintea ei, în combinație cu a soțului, i-a dat primul impuls real către puterea pe care avea s-o dobândească.

Trebuie menționat, fără intenția de a-l lipsi pe Ford de onoarea și gloria care i se cuvin, că la începuturile carierei lui a fost nevoit să se lupte cu redutabilii inamici, analfabetismul și ignoranța, în mai mare măsură decât Edison și Firestone. Aceștia fuseseră amândoi înzestrați de la natură, ereditar, cu o capacitate dintre cele mai alese de a acumula și de a aplica cunoștințele cu ușurință. Ford a fost nevoit să își cioplească talentul din buturugile brute, grosolane ale eredității sale nu prea favorabile. Într-o perioadă incredibil de scurtă, Ford a ajuns să subjuge trei dintre cei mai aprigi inamici ai omenirii și să-i transforme în bunuri care au devenit însăși baza succesului său.

Acești inamici erau: ignoranța, analfabetismul și sărăcia!

Orice om care poate controla aceste trei forțe sălbatice, nu mai vorbim despre cel care le poate exploata și folosi într-un scop bun, este un caz care merită studiat îndeaproape de indivizii mai puțin norocoși.

Omul care are un SCOP CLAR și un plan bine definit pentru atingerea lui a parcurs deja 90 la sută din calea către succes.

Trăim, fără îndoială, în epoca puterii industriale. Sursa acestei puteri este efortul organizat. Dacă aruncăm o privire în orice ziar cotidian, vom vedea că un mare număr de fuziuni de corporații, de organizații financiare sau de industrii au adus o putere fără precedent sub o singură conducere.

Într-o zi avem un consorțiu bancar; în alta, companii de telefonie; săptămâna următoare, trusturi media, urmate de mariaje aranjate între giganți ai comunicațiilor. Toate aceste fuziuni au scopul de a extinde puterea prin efortul extrem de organizat și coordonat.

Cunoașterea care are o natură generală și neorganizată nu este putere; este doar putere potențială – materialul din care poate rezulta puterea reală. Orice bibliotecă modernă conține, înregistrată, toată cunoașterea valoroasă pe care a moștenit-o civilizația noastră. Dar această cunoaștere nu este putere, pentru că nu este organizată.

Toate formele de energie și toate speciile de animale sau de plante trebuie să se organizeze ca să supraviețuiască. Animalele supradimensionate, ale căror oase au umplut cimitirul naturii în urma extincției, au lăsat dovezi mute, dar certe că lipsa organizării înseamnă anihilare.

De la electron la cea mai mare stea din univers și orice lucru material care se află între aceste extreme, toate oferă dovezi clare că una dintre primele legi ale naturii este aceea a organizării. Norocos este acela care recunoaște importanța

acestei legi și își face o preocupare din a se familiariza cu multiplele feluri în care funcționează această lege nemaipomenită.

Cei iscusiți într-ale afacerilor nu doar că au recunoscut importanța legii efortului organizat, dar au și făcut din această lege fundamentul puterii lor.

Fără să aibă nici un fel de cunoaștere privitoare la principiul chimiei mentale, mulți au acumulat o putere imensă prin simpla organizare a cunoașterii pe care o posedau. Majoritatea celor care au descoperit principiul chimiei mentale și care l-au folosit pentru atingerea unei Minți Supreme au dat peste această cunoaștere din pură întâmplare; de multe ori n-au recunoscut natura reală a descoperirii lor și n-au înțeles sursa puterii lor.

Autorul acestei cărți consideră că toți oamenii care fac în prezent uz conștient de principiul chimiei mentale în vederea expansiunii propriei puteri prin intermediul îmbinării minților ar putea fi numărați pe degetele de la două mâini și tot ar rămâne probabil câteva degete nefolosite la numărătoare.

Dacă acest calcul estimativ este măcar aproximativ adevărat, atunci cititorul va înțelege imediat că nu există nici cel mai mic pericol ca domeniul practicii chimiei mentale să devină suprapopulat.

E un fapt bine cunoscut acela că unul dintre cele mai dificile obiective pentru orice om de afaceri este acela de a-și face asociații să-și coordoneze eforturile în spiritul armoniei. A induce cooperare continuă între un grup de muncitori este aproape imposibil în orice întreprindere. Doar cei mai eficienți lideri pot atinge acest atât de dorit obiectiv, dar o dată la foarte mulți ani un astfel de lider se va ridica deasupra orizontului în domeniul industriei, afacerilor sau finanțelor, și atunci lumea întreagă va auzi de un Henry Ford, un Thomas A. Edison sau un John D. Rockefeller.

Puterea și succesul sunt termeni sinonimi! Cele două își dau naștere reciproc. De aceea, orice persoană care posedă cunoașterea și capacitatea de a obține putere prin coordonarea armonioasă a indivizilor poate înregistra succes în orice întreprindere rezonabilă.

Dar să nu se înțeleagă că o Minte Supremă va răsări imediat, precum ciuperca după ploaie, din fiecare grup de minți care pretind că s-au coordonat în spiritul armoniei!

Armonia, în adevăratul sens al acestui cuvânt, este la fel de rară în interiorul grupurilor de oameni pe cât de autentică este credința creștină în rândurile celor care se proclamă creștini.

Armonia este nucleul în jurul căruia starea mentală cunoscută drept Mintea Supremă trebuie să se dezvolte. În lipsa acestui element al armoniei, Mintea Supremă nu poate exista: iată un adevăr care nu poate fi repetat suficient de des.

Când președintele Woodrow Wilson a propus Liga Națiunilor, precursoarea Națiunilor Unite, avea în minte dezvoltarea unei Minți Supreme, o combinare a minților internaționale. Concepția lui Wilson era ideea umanitaristă cea mai vastă creată până atunci de mintea omenească, pentru că era vorba de un principiu ce cuprinde suficientă putere pentru a stabili o adevărată Frăție a Oamenilor pe Pământ.

Marea unitate a minților din viitor va fi măsurată în mare parte prin timpul de care este nevoie pentru ca marile universități și instituțiile nonsectare de învățământ să înlocuiască ignoranța și superstiția prin înțelegere și înțelepciune. Acele vremuri se apropie cu pași repezi.

Psihologia întrunirilor în scopul renașterii

Vechea ceremonie religioasă cunoscută drept „renaștere[2]“ oferă o oportunitate favorabilă de a studia principiul chimiei mentale cunoscut drept Mintea Supremă.

Muzica joacă un rol important în aducerea armoniei esențiale în procesul îmbinării minților dintr-un grup în cadrul unei ceremonii a renașterii. Fără muzică, ceremonia de „renaștere“ ar fi lipsită de sare și piper.

În timpul slujbei de renaștere, liderul întrunirii nu are nici o dificultate în a crea armonie între mințile adepților săi, dar este un fapt bine cunoscut acela că această stare de armonie nu se menține în lipsa liderului, iar dacă acesta dispare, Mintea Supremă pe care a creat-o pentru un interval definit de timp se dezintegrează.

Prin stârnirea naturii emoționale a adepților săi, liderul spiritual nu întâmpină nici o greutate, în condițiile scenografiei potrivite și cu ajutorul efectului de înfrumusețare al muzicii adecvate, în a crea Mintea Supremă pe care o pot percepe toți cei care intră în contact cu ea. Aerul însuși se încarcă cu energie pozitivă, plăcută, care schimbă chimia tuturor minților prezente.

Liderul spiritual numește această energie „Sfântul Duh“.

Autorul acestei cărți, prin experimentele pe care le-a realizat împreună cu un grup de cercetători științifici și subiecți care nu erau la curent cu natura

experimentelor, a creat aceeași stare de spirit și aceeași atmosferă pozitivă fără să o numească Sfântul Duh.

De multe ori, autorul acestei cărți a fost martorul creării aceleiași atmosfere pozitive într-un grup de femei și bărbați angajați în vânzări.

Autorul acestei cărți l-a ajutat pe Harrison Parker, fondatorul Societății Cooperative din Chicago, să inițieze o școală de vânzări și, cu ajutorul aceluiași principiu al chimiei mentale pe care liderii spirituali îl numesc Sfântul Duh, a transformat natura unui grup de 3 000 de bărbați și femei (toți, fără experiență anterioară în vânzări), așa încât aceștia au vândut acțiuni de peste 10 000 000 de dolari în mai puțin de nouă luni și au câștigat peste un milion de dolari pentru ei înșiși, într-o vreme în care oamenii câștigau doar o foarte mică parte din această sumă.

S-a demonstrat că o persoană obișnuită care se înscria în această școală atingea apogeul puterii sale în domeniul vânzărilor în intervalul unei săptămâni, după care era nevoie de o revitalizare a creierului individual prin intermediul unei întâlniri de grup. Aceste întâlniri pe tema vânzărilor erau conduse mai mult sau mai puțin conform acelorași principii precum ceremoniile moderne pentru renaștere, cu mai mult sau mai puțin aceeași scenografie, inclusiv cu muzică și cu oratori plini de energie și care îi încurajau pe vânzători într-un mod destul de asemănător cu cel folosit de metodele specifice ceremoniilor de renaștere.

Fie că îi spui psihologie, chimie mentală sau oricum dorești (toate se bazează pe același principiu), nu e nimic mai sigur decât faptul că, oriunde există un grup de minți care intră în contact în spiritul armoniei perfecte, fiecare minte din grup va fi imediat completată și întărită de o energie observabilă numită Mintea Supremă.

Din câte poate mărturisi că știe autorul acestei cărți, această energie neexplorată poate fi numită Sfântul Duh, dar operează la fel de favorabil și atunci când este numită altfel.

Creierul uman și sistemul nervos constituie o mașinărie complicată, pe care prea puțini o înțeleg – sau poate nimeni n-o înțelege cu adevărat. Când este controlată și direcționată corect, această mașinărie poate fi determinată să înfăptuiască miracole, iar dacă nu este controlată, va acționa într-o altă manieră fantastică, așa cum se poate observa dacă îi examinăm pe rezidenții dintr-un spital de boli mintale.

Creierul uman se află în conexiune directă cu un flux continuu de energie, din care oamenii își extrag puterea de a gândi. Creierul primește această energie, o combină cu energia creată de mâncarea ingerată și o distribuie în fiecare parte a corpului cu ajutorul sângelui și al sistemului nervos. Astfel se transformă în ceea ce numim viață.

Din ce sursă provine această energie exterioară nimeni nu pare să știe. Tot ce știm despre ea e că, dacă nu o avem, murim. Pare plauzibil să presupunem că această energie se revarsă în corp împreună cu oxigenul din aer, când respirăm.

Fiecare corp uman normal posedă un laborator chimic de cea mai înaltă clasă și un stoc de substanțe chimice suficient pentru a face față procesului de descompunere, de asimilare și de absorbție corectă a hranei pe care o ingerăm, anterior distribuirii sale în locurile în care este nevoie de acest element care va contribui la întreținerea organismului.

S-au făcut teste ample, atât pe animale, cât și pe oameni, care demonstrează că energia cunoscută drept minte joacă un rol important în procesul chimic de absorbție și transformare a hranei în substanțele necesare pentru creșterea și menținerea corpului în stadiu de funcționare.

Se știe că grijile, emoțiile puternice sau frica vor interfera cu procesul de digestie și în cazuri extreme vor bloca complet acest proces, ducând la boală sau moarte. Este evident atunci că mintea intervine în procesul chimic al digestiei și al distribuției hranei.

Deși probabil că nu s-a demonstrat niciodată științific, multe autorități eminente cred că, atunci când energia cunoscută drept gândire se contaminează cu elemente negative într-o asemenea măsură încât întregul sistem nervos ajunge disfuncțional, digestia este tulburată și diverse forme de boală se manifestă. Asemenea minți tulburi produc dificultăți financiare și iubiri neîmpărtășite, printre altele. Un mediu negativist, de exemplu, în care membrii familiei se ceartă și se cicălesc încontinuu, va interveni în chimia mentală într-o asemenea măsură încât individul își va pierde ambiția și se va cufunda treptat în ignoranță. Aceasta este baza unui vechi proverb care spune că partenerul de viață poate, după caz, să te ridice sau să te coboare.

Orice elev de liceu știe că anumite combinații de mâncăruri pot, dacă ajung în stomac, să producă indigestie, durere violentă sau chiar moarte. Sănătatea depinde, cel puțin în parte, de combinațiile de hrană potrivite. Dar armonia combinațiilor alimentare nu este suficientă pentru a asigura o sănătate de fier.

Trebuie să existe, de asemenea, armonie între elementele energetice care alcătuiesc mintea.

Armonia este una dintre legile naturii, fără de care nu poate exista energie organizată sau viață în orice formă.

Sănătatea corpului, la fel ca aceea a minții, este literalmente construită pe principiul armoniei! Energia cunoscută drept viață începe să se dezintegreze, iar moartea se apropie atunci când organele corpului încetează să mai lucreze în armonie. În momentul în care armonia dispare de la baza oricărei forme de energie organizată (putere), elementele acelei energii sunt aruncate într-un stadiu de dezordine iar puterea devine neutră sau pasivă.

Armonia este, de asemenea, nucleul în jurul căruia principiul chimiei mentale cunoscute drept Mintea Supremă își dezvoltă puterea. Dacă distrugem această armonie, distrugem puterea care rezultă din efortul coordonat al grupului de minți individuale. Acest adevăr a fost enunțat și răsenunțat și prezentat în toate felurile la care autorul s-a putut gândi, fără încetare. Pentru că, dacă cititorul nu pricepe acest principiu și nu învață să-l aplice, acest tratat despre Mintea Supremă nu mai are nici un sens.

Succesul în viață, indiferent ce înțelegem prin succes, este în foarte mare parte o chestiune de adaptare la mediul înconjurător în așa fel încât să existe armonie între individ și mediu. Palatul regelui ajunge să semene cu bordeiul unui țăran dacă armonia nu există în interiorul său. Invers, cocioaba unui țăran poate fi făcută să aducă mai multă fericire decât conacul unui bogat dacă în prima există armonie, iar în al doilea, nu.

În lipsa armoniei perfecte, știința astronomiei ar fi la fel de lipsită de rost ca un sac cu oase, pentru că stelele și planetele s-ar lovi unele de altele și toate ar fi într-o stare de haos și dezordine.

În lipsa armoniei, sângele ar putea duce nutrienții destinați creșterii unghiilor către scalp, unde trebuie să crească părul. Protuberanțele cornoase rezultate ar putea trece cu ușurință în ochii celor superstițioși drept un semn al relației omului respectiv cu un anumit domn imaginar cu coarne, deseori invocat de cei mai primitivi.

În lipsa armoniei, nu poate exista cunoaștere organizată, pentru că, ne-am putea întreba, ce este cunoașterea organizată, dacă nu o armonizare a faptelor și adevărurilor și legilor naturii?

În momentul în care discordia începe să se strecoare pe ușa din față, armonia începe să dispară pe ușa din spate, ca să spunem așa, fie că este vorba despre un

parteneriat de afaceri, fie că este vorba despre mișcarea ordonată a planetelor din ceruri.

Dacă cititorul are impresia că autorul acestei cărți exagerează importanța armoniei, să-i permită autorului să-i reamintească faptul că lipsa armoniei este prima și de cele mai multe ori ultima și singura cauză a eșecului!

Nu poate exista nici poezie, nici muzică, nici oratorie demnă de atenție dacă nu există armonie.

Arhitectura de calitate este în mare parte o chestiune de armonie. Fără armonie, o casă n-ar fi altceva decât o masă amorfă de material de construcție, mai mult sau mai puțin o monstruozitate.

Managementul solid își are rădăcinile în însăși existența armoniei.

Un bărbat sau o femeie care se îmbracă bine este imaginea vie și mișcătoare a armoniei.

Date fiind toate aceste ilustrări cotidiene ale importanței armoniei în lucrurile lumești, nemaivorbind despre importanța ei în ceea ce privește funcționarea întregului univers, cum ar putea o persoană inteligentă să lase armonia în afara „scopului său clar" în viață? Ai putea foarte bine să nici nu ai un scop clar, dacă omiți să incluzi armonia printre pietrele de temelie ale acestuia.

Corpul omenesc este un ansamblu complex și organizat de organe, glande, vase de sânge, nervi, neuroni, mușchi etc. Energia mentală care stimulează acțiunea și coordonează eforturile părților ce alcătuiesc corpul este, de asemenea, o pluralitate de energii întotdeauna variabile și schimbătoare. De la naștere și până la moarte, se duce o luptă continuă, care deseori seamănă cu un conflict deschis, între forțele mentale. De exemplu, lupta de-o viață dintre forțele motivaționale și dorințele minții umane, cu privire la impulsurile de bine și rău, le este bine cunoscută tuturor.

Fiecare ființă umană posedă cel puțin două puteri mentale și două personalități diferite; a existat un caz în care s-a dovedit prezența a șase personalități diferite într-o singură persoană. Una dintre sarcinile cele mai delicate ale omului este aceea de a armoniza aceste forțe mentale pentru ca ele să poată fi organizate și direcționate spre atingerea ordonată a unui obiectiv anume. În lipsa acestui element al armoniei, nici un individ nu poate deveni un gânditor corect.

Nu e de mirare că liderii în afaceri sau cei ai întreprinderilor industriale, la fel ca aceia din alte domenii de activitate, găsesc atât de dificilă organizarea

grupurilor de oameni astfel încât acestea să funcționeze fără fricțiuni, în scopul atingerii unui obiectiv anume. Fiecare ființă umană în parte posedă înăuntrul său forțe care sunt greu de armonizat, chiar și atunci când trăiește într-un mediu foarte favorabil armoniei. Dacă chimia mentală individuală este de așa natură încât mintea nu poate fi armonizată cu ușurință, să ne gândim cât de infinit mai greu trebuie să fie să armonizezi un grup de minți astfel încât acestea să funcționeze ca una singură, în mod coordonat, prin ceea ce cunoaștem drept Mintea Supremă.

Liderul care creează cu succes o Minte Supremă și îi direcționează energiile trebuie să posede tact, răbdare, perseverență, încredere în sine, cunoaștere amănunțită a chimiei mentale și capacitatea de a se adapta (de a ajunge într-o stare de calm și armonie perfecte) unor circumstanțe care se schimbă rapid, fără să afișeze nici măcar un mic semn de nervozitate.

Câți lideri din lume pot îndeplini aceste cerințe?

Liderul de succes trebuie să posede abilitatea de a-și schimba culoarea minții ca un cameleon, pentru a se adapta oricărei împrejurări noi ce apare în legătură cu obiectul activității sale. Mai mult, un asemenea lider trebuie să posede abilitatea de a trece de la o stare la alta fără să arate nici cel mai mic semn de mânie sau de lipsă de autocontrol. Liderul de succes trebuie să înțeleagă cele șaptesprezece Legi ale Succesului și să fie capabil să pună în practică orice combinație a acestora ori de câte ori este nevoie.

În lipsa acestei abilități, nici un lider nu poate fi puternic, iar fără putere, nici un lider nu își poate păstra poziția.

Adevăratul sens al educației

Vreme îndelungată, a existat o concepție greșită cu privire la sensul cuvântului „educație". Dicționarele nu au ajutat la eliminarea acestei neînțelegeri, pentru că au definit cuvântul „educație" ca pe un act de împărtășire a cunoașterii.

De fapt, rădăcinile cuvântului se găsesc în termenul latinesc „educo", ale cărui sensuri sunt: „a dezvolta dinspre interior", „a da formă manifestă", „a scoate la lumină".

Natura urăște lenea în toate formele ei. Ea dă viață încontinuu doar acelor elemente pe care le folosește. Dacă îți legi un braț sau orice altă parte a corpului, scoțând-o din uz, partea nefolosită se va atrofia curând și va deveni lipsită de viață. Invers, dacă folosești brațul mai mult decât în mod normal, așa

cum face un fierar care mânuiește zilnic un baros, și brațul va deveni mai puternic.

Puterea rezultă din cunoașterea organizată, dar, mare atenție, crește din ea prin aplicare și folosire! Se poate foarte bine să devii o enciclopedie ambulantă, fără să posezi nici o putere. Această cunoaștere devine putere doar în măsura în care este organizată, clasificată și pusă la treabă. Unii dintre oamenii cel mai bine educați care au existat pe lume posedau mult mai puține cunoștințe generale decât alții care au fost considerați proști, diferența dintre cele două categorii fiind aceea că cei dintâi și-au pus la treabă cunoașterea pe care o posedau, în timp ce ultimii nu făceau deloc uz de ea.

O persoană „educată“ este cineva care știe cum să obțină tot ce-i trebuie pentru atingerea scopului său principal în viață, fără să încalce drepturile altora. S-ar putea ca pe mulți dintre așa-zișii învățați să-i surprindă faptul că nu sunt nici pe departe „educați“. Avocatul de succes nu este în mod necesar cel care învață pe de rost cel mai mare număr de legi. Dimpotrivă, avocatul de succes este cel care știe unde să găsească principiul unei legi, precum și diversele opinii care susțin acel principiu. Cu alte cuvinte, avocatul de succes este cel care știe unde să găsească legea atunci când are nevoie de ea.

Acest principiu se aplică, cu aceeași forță, în industrie și în afaceri.

Henry Ford avea câteva clase primare și, cu toate acestea, a fost unul dintre cei mai „educați“ oameni din lume. Se pare că a căpătat o asemenea abilitate de a îmbina legile naturii și pe cele economice, ca să nu mai vorbim despre mințile oamenilor, încât a dobândit puterea de a obține orice își dorea, în termeni materiali.

În timpul celui de-al Doilea Război Mondial, Henry Ford a intentat proces ziarului *Chicago Tribune*, acuzând publicația că a făcut afirmații defăimătoare la adresa lui, printre care se număra și aceea că Ford ar fi fost un „ignorant“. Când s-a ajuns la proces, avocații publicației și-au luat misiunea de a dovedi, interogându-l pe Ford însuși, că afirmațiile erau adevărate, și anume că el era un ignorant. Având în vedere acest obiectiv, l-au interogat în sala de tribunal în legătură cu tot felul de subiecte.

Una dintre întrebările puse a fost: „Câți soldați au trimis britanicii pentru a înăbuși rebeliunea din Colonii în 1776?“

Ford a răspuns cu nonșalanță: „Nu știu câți au fost, dar am auzit că au fost mult mai mulți decât cei care s-au întors“.

Răspunsul a stârnit hohote printre jurați și l-a amuzat chiar și pe avocatul care pusese întrebarea.

Interogatoriul a continuat mai mult de o oră, iar Ford a rămas perfect calm pe durata lui. I-a lăsat pe avocăței să-și facă damblaua până când s-a plictisit. Atunci, ca răspuns la o întrebare, care era într-un mod particular impertinentă și insultătoare, Ford s-a îndreptat de spate, a arătat cu degetul spre avocatul care pusese întrebarea și a zis: „Dacă aș vrea într-adevăr să răspund la întrebările stupide pe care tocmai mi le-ați adresat sau la oricare altele dintre cele pe care mi le-ați pus mai devreme, dați-mi voie să vă amintesc că am un rând de butoane pe birou. Dacă apăs pe oricare dintre ele, imediat chem un număr oarecare de oameni care-mi pot da răspunsurile corecte la toate întrebările pe care mi le-ați pus și la multe pe care nu sunteți suficient de inteligent ca să mi le puneți sau ca să le cunoașteți răspunsul. Acum îmi puteți spune, vă rog, de ce ar trebui să mă deranjez și să-mi umplu mintea cu o grămadă de detalii inutile, astfel încât să pot răspunde la orice întrebare prostească pe care mi-o pune oricine, când am în jurul meu oameni capabili, care îmi pot furniza toate datele pe care le vreau, dacă îi chem?“ Răspunsul acesta este un citat din memorie, dar redă în mod substanțial răspunsul lui Ford.

În sală s-a făcut liniște. Avocatul a rămas cu gura căscată, holbându-se la el; judecătorul s-a aplecat peste masă și s-a uitat lung la Ford; mulți dintre jurați s-au trezit și s-au uitat de jur împrejur, de parcă tocmai auziseră o explozie, ceea ce nu era departe de adevăr.

Răspunsul lui Ford l-a făcut praf pe cel care-l interoga.

Până în momentul acelui răspuns, avocatul se distrase destul de mult pe seama lui Ford, sau așa crezuse el, etalându-și cultura generală și comparând-o cu ceea ce considera că era vasta ignoranță a lui Ford.

Dar răspunsul i-a stricat avocatului toată distracția!

De asemenea, răspunsul a dovedit încă o dată (tuturor celor care au avut inteligența să accepte această dovadă) că adevărata educație înseamnă dezvoltarea minții, nu doar să aduni și să clasifici informații.

Ford n-ar fi putut, cu siguranță, să numească toate capitalele Statelor Unite, dar ar fi putut să adune capitalul cu ajutorul căruia să tragă multe sfori în oricare dintre aceste state – ceea ce a și făcut, de fapt.

Educația – să nu uităm niciodată – constă în puterea de a obține orice lucru de care ai nevoie fără să încalci drepturile altora. Ford se încadrează foarte bine

în această definiție.

Sunt pe lume mulți oameni „învățați“ care l-ar fi putut zăpăci pe Ford cu mare ușurință, într-un mod teoretic, cu un păienjeniș de întrebări la care el n-ar fi avut niciodată vreun răspuns. Dar Ford ar fi putut, de asemenea, să-i extermine într-un război industrial sau financiar chiar pe acești oameni, cu tot cu înțelepciunea și cunoașterea lor abstractă.

Ford probabil că n-ar fi putut să meargă în laboratorul lui chimic și să separe molecula de apă în atomi de hidrogen și de oxigen, iar apoi să recombine acești atomi în alcătuirea inițială, însă știa cum să se înconjoare de chimiști care ar fi putut face aceasta pentru el. Persoana care se poate folosi într-o manieră inteligentă de cunoștințele altei persoane este o persoană educată în aceeași măsură – sau chiar mai educată decât cea care deține cunoștințele, dar nu știe ce poate face cu ele.

Educația constă din a face – nu doar din A ȘTI.

Legătura dintre sex și geniu

Impulsul sexual este, de departe, cel mai puternic dintre cele opt forțe motivaționale clasice care stimulează mintea în vederea acțiunii. Datorită importanței acestui subiect, i-a fost rezervat capitolul final al primului dintre cele șaptesprezece principii ale Legii Succesului.

Rolul pe care libidoul îl joacă în obținerea unui succes formidabil a fost prima oară descoperit de autor în timp ce studia biografiile marilor lideri și analiza personalitățile contemporane care au urcat pe culmile succesului în domeniile în care au activat.

Majoritatea oamenilor sunt ignoranți într-un mod impardonabil când vine vorba despre sex. Nu-i de mirare, având în vedere de cât timp e ponegrită și caricaturizată dorința sexuală de către oamenii de rând și de către cei ignoranți. Femeile și bărbații care sunt binecuvântați cu instincte sexuale foarte dezvoltate sunt de multe ori priviți cu suspiciune, deși de multe ori suspiciunea este însoțită în secret de invidie.

În timpul primilor ani de cercetare, când această filosofie era într-o formă incipientă, autorul a făcut descoperirea că fiecare figură importantă din artă și muzică, din literatură și din domeniul afacerilor de stat și, practic, din orice alt domeniu a fost o persoană foarte sexuală. Din grupul celor ale căror biografii au fost studiate cu atenție îi vom enumera pe următorii:

Napoleon Bonaparte
William Shakespeare
George Washington
Abraham Lincoln
Ralph Waldo Emerson
Robert Burns
Thomas Jefferson
Oscar Wilde
Woodrow Wilson
Stanford White
Enrico Caruso

Dorința sexuală este cea mai importantă și mai rafinată dintre emoțiile umane. Ea „ridică“ rata vibrațiilor minții ca nici o altă emoție și provoacă facultățile imaginative ale creierului să funcționeze la nivelul unui geniu. Departe de a fi ceva de care să ne fie rușine, o natură sexuală intensă este o binecuvântare de care ar trebui să fim mândri și pentru care nu ar trebui să ne scuzăm.

Sexul ca sursă a geniului

Să fii foarte sexual nu este suficient, în sine, pentru a produce genialitate. Doar cei care înțeleg natura dorinței sexuale și știu să transmută această emoție puternică în alte canale de acțiune decât cele ale contactului sexual se ridică la nivelul de geniu. Energia sexuală este o forță propulsoare față de care toate celelalte forțe motivaționale nu se pot clasa decât cel mult pe locul al doilea. O minte care a fost stârnită de o dorință sexuală intensă devine receptivă la impulsurile ideilor iscate în minte prin influența surselor exterioare. E ceea ce numim în mod obișnuit inspirație.

Este credința autorului – o credință bazată pe dovezi considerabile – că toate așa-numitele „revelații“, de orice natură, de la religie la artă, sunt induse de o dorință intensă de contact sexual. Toți oamenii „magnetici“ sunt foarte sexuali. Oamenii sclipitori, șarmanți, versatili și realizați sunt în general foarte sexuali. Dovedește-ți singur asta analizându-i pe cei pe care îi știi ca fiind foarte erotici.

Distruge capacitatea de dorință sexuală intensă și ai anulat tot ce este puternic la ființa umană. Dacă vrei o dovadă, observă ce se întâmplă cu un armăsar sau cu oricare alt mascul, cum ar fi un taur sau un mistreț, după ce a

fost castrat. În momentul în care impulsul sexual a fost distrus la orice animal, de la om până la cea mai joasă formă de existență animală, capacitatea de acțiune remarcabilă dispare odată cu acesta. Aceasta este o aserțiune bazată pe fapte biologice, prea bine cunoscută pentru a fi dezbătută. Mai mult, este un fapt semnificativ și important.

Valoarea terapeutică a sexului

E un fapt bine cunoscut savanților, deși nu foarte știut de profani, acela că dorința sexuală are o valoare terapeutică ce lipsește oricărui alt sentiment uman. Faptul acesta poate fi ușor verificat printr-un studiu dintre cele mai simple asupra acestui subiect, observând starea corpului după contactul sexual dintre două persoane atrase una de cealaltă și care se potrivesc fizic. Corpul devine relaxat și calm. Relaxarea, indusă în felul acesta, furnizează sistemului nervos cea mai bună oportunitate de a echilibra și de a distribui energia corpului către toate organele. Energia sistemului nervos, atunci când este distribuită corect, este o forță care menține sănătatea corpului. De asemenea, energia nervoasă, atunci când este distribuită în mod adecvat prin relaxare, elimină cauza bolilor fizice.

Aceste fapte menționate succint nu sunt doar păreri ale autorului. Ele au fost deduse în urma zecilor de ani de cercetări minuțioase efectuate de cei mai eminenți savanți ai generațiilor anterioare și prezente. Unul dintre ei a fost un medic celebru, care a avut destul curaj să recunoască faptul că de multe ori le-a recomandat schimbarea partenerului de sex pacienților care sufereau de ipohondrie, iar recomandarea a avut efectul scontat, unul care nu ar fi fost posibil prin nici un alt tratament. Acest medic a mers chiar mai departe, anticipând că nu va mai dura mult până când această formă de terapie va fi mult mai bine înțeleasă și folosită. Sugestia este oferită aici strict pentru valoarea ei, fără comentarii din partea autorului acestei filosofii, alta decât declarația că majoritatea oamenilor sunt în continuare teribil de ignoranți cu privire la posibilitățile dorinței sexuale și ale activității sexuale, nu numai în legătură cu menținerea sănătății, ci și în legătură cu crearea geniului.

Importanța acestui fapt l-a impresionat pe autor când a descoperit că, practic, fiecare mare conducător pe care l-a studiat îndeaproape a fost inspirat de o puternică legătură erotică. În cazul câtorva oameni influenți, partenera a fost o soție de care publicul nu prea a auzit. În alte câteva cazuri, sursa inspirației a fost o parteneră din umbră, alta decât soția. În oricare dintre cazuri, o iubire

mare, de durată a constituit un motiv suficient pentru ca o persoană, chiar și una mediocră, să atingă culmile realizării, afirmație care ar trebui să se întipărească în mintea tuturor soților, partenerilor și iubiților.

Așadar, instinctul sexual, materialul cântecelor și viselor, este cea mai eficientă cale cunoscută prin care să-ți umpli de energie mintea până la nivelul de Minte Genială!

Zece motive pentru care mintea ta poate deveni genială

Un stimulent mental este orice influență care, temporar sau permanent, „ridică" nivelul vibrațiilor mentale. Toate marile realizări sunt rezultatul unei forme sau alteia de astfel de stimuli. Oamenii sunt deseori surprinși când află ce sunt acești stimuli. Enumerăm aici aceste „imbolduri mentale", în ordinea importanței pe care le-o atribuie autorul:

1. Contactul sexual între două persoane care sunt motivate de un sentiment autentic al dragostei.
2. Iubirea, nu neapărat însoțită de contact sexual.
3. O dorință profundă de faimă, putere și câștiguri financiare.
4. Pentru o persoană foarte sensibilă, muzica este un stimulent puternic.
5. Prietenia între cei de același sex sau de sex opus, cu condiția de a fi completată de o dorință de ajutor reciproc în vederea progresului sigur pe calea unor inițiative sau îndeletniciri.
6. O alianță de tip Minte Supremă între doi sau mai mulți oameni care se aliază mental cu scopul de a se ajuta reciproc, în spiritul altruismului.
7. Suferința comună, ca aceea trăită de oamenii care sunt persecutați în mod nedrept din cauza diferențelor de opinie de natură rasială, religioasă și economică.
8. Autosugestia. Un om ar putea să-și dezvolte mintea printr-o autosugestie constantă, sprijinită de o motivație solidă și clară. (Poate că această sursă de stimulare mentală ar fi trebuit să fie plasată undeva mai sus în cadrul acestei liste.)
9. Sugestia. Influența sugestiilor din exterior ar putea să înalțe pe cineva pe culmi înalte. Dacă sunt folosite în mod negativ, sugestiile pot să ducă la prăbușirea cuiva în cea mai neagră prăpastie.

1
0. Narcoticele și alcoolul. Chiar dacă acestea sunt cunoscute drept surse de stimulare a minții, efectele lor sunt extrem de distructive, ducând în cele din urmă la negarea tuturor celorlalte nouă surse de stimulare.

Iată o scurtă descriere a surselor importante de stimulare mentală. Prin aceste surse de stimulare, cineva s-ar putea înfrupta din ambrozia geniilor, printr-o comuniune temporară cu Inteligența Infinită. Acceptă sau respinge afirmația asta simplă și clară, după cum dorești! Afirmația este bazată pe fapte, fiindcă autorul a avut privilegiul să ajute la înălțarea multor persoane din mediocritate spre stări mentale care le plasau direct în categoria geniilor. Câteva au avut capacitatea de a rămâne în această stare de exaltare, în timp ce altele au recăzut în poziția lor mediocră, temporar sau permanent.

Autorul însuși a intervievat și analizat în medie 12 persoane zilnic, cu scopul de a le ajuta să descopere cele mai potrivite surse de stimulare mentală și cele mai profitabile căi de manifestare a talentelor prin stimularea minții lor în mod corespunzător. De multe ori, cu acele ocazii, autorul a trăit experiența de a vedea un client cum inventează un lucru folositor sau cum elaborează un plan unic de a furniza servicii folositoare, chiar în timpul analizei.

Poate că aceste analize au avut, de asemenea, în mod întâmplător, drept efect secundar crearea unei Minți Supreme! O astfel de întâmplare, printre multe altele, a avut loc când un client, pe nume Gundelach, a venit împreună cu soția sa la mine. Nici măcar 30 de minute nu trecuseră din analiză și deja concepuse o idee pentru un nou tip de cărămizi potrivite în construcția de autostrăzi, o idee care avea clar posibilitatea de a genera servicii utile în toată America, nemaivorbind despre averea pe care i-ar fi produs-o. Cred că ar fi mai corect să zicem că noi trei – el, nevasta lui și cu mine – am conceput simultan ideea.

Excesul și dependența împing mintea… la eșec

Din cei zece stimuli descriși în acest capitol, doar nouă pot fi folosiți în siguranță și nici măcar aceștia nu pot fi folosiți în mod excesiv. Consumul excesiv de alcool și de narcotice ca stimuli mentali este condamnabil fără excepție, pe baza faptului că un astfel de consum va distruge în cele din urmă capacitatea de funcționare a creierului. Deși e adevărat că unele dintre cele mai mari genii literare ale trecutului au consumat alcool ca stimulent mental, succesul fiind temporar totuși, este la fel de adevărat că un astfel de consum s-a

transformat, în general, într-un exces care i-a și distrus. Doi scriitori din trecut care sunt considerați clasici, Edgar Allan Poe și Robert Burns, au consumat amândoi alcool ca stimulent mental, cu efecte considerabile, dar amândoi au fost până la urmă distruși de consumul excesiv al acestui stimulent.

Sexul este cel mai puternic dinte toate stimulentele mentale, dar și acesta poate fi folosit în exces cu aceleași efecte dăunătoare ca acelea ale consumului excesiv de alcool și de narcotice. Mâncatul excesiv poate fi la fel de dăunător ca oricare altă formă de exces, și în mii de cazuri această formă de prea mare îngăduință față de sine distruge orice posibilitate de a ajunge la mari realizări.

Unul dintre cei șaptesprezece factori ai Legii Succesului este cel al autocontrolului. Mai târziu, când vom ajunge la acel subiect, vom dezvolta ideea că autocontrolul este o balanță care îl protejează pe individ de orice fel de excese. Cele trei excese majore care-i distrug azi pe oamenii din toată lumea sunt: dependența și consumul excesiv de alcool și de droguri, de mâncare și de plăceri sexuale. Oricare dintre aceste trei tipuri de excese este la fel de fatal succesului precum celelalte două.

De ce majoritatea oamenilor au succes după vârsta de 40 de ani

O teorie remarcabilă, care explică de ce majoritatea celor care pornesc pe drumul succesului în domeniul lor de muncă nu îl ating până la vârsta de 40 de ani, arată cantitatea imensă de energie consumată cu activitatea sexuală din anii primei tinereți. Cuvântul „risipit“ este de multe ori folosit ca să descrie fenomenul acesta, de vreme ce atâta energie este risipită și secătuită. Bărbatul tânăr obișnuit, ca să îl luăm pe el ca exemplu, nu învață că impulsul sexual poate fi folosit și în alte scopuri decât cel al contactului sexual decât atunci când ajunge la vârsta de 40–45 de ani. Până la această vârstă, viața bărbatului normal (clasificare în care majoritatea bărbaților pot fi incluși) este doar o lungă, continuă orgie sexuală, în care toate emoțiile sale mai rafinate și mai puternice sunt aruncate în cele patru zări. Aceasta nu este doar părerea autorului; este o afirmație bazată pe fapte și pe cercetarea minuțioasă a peste 20 000 de oameni. Studiile inteligente și cercetarea efectuată asupra a peste 20 000 de oameni oferă o clasificare foarte precisă a întregii rase umane.

Între mâncatul excesiv și contactele sexuale excesive, bărbatului obișnuit îi mai rămâne doar foarte puțină energie și pentru alte lucruri, până când trece de

vârsta de 40 de ani. De mult prea multe ori bărbații nu reușesc deloc să se controleze în aceste două privințe în care sunt caracterizați de slăbiciune. O afirmație tristă, dar adevărată este aceea că majoritatea bărbaților nu văd lipsa de cumpătare în alimentație și în contactele sexuale ca fiind niște excese periculoase, ce distrug șansele lor la o viață de succes. Nu poate nimeni contesta efectele nocive ale consumului excesiv de alcool și de narcotice, deoarece toată lumea știe că lipsa aceasta de cumpătare este fatală succesului, însă nu toată lumea știe că excesele în privința contactelor sexuale și a alimentației pot fi la fel de dezastruoase.

Dorința de contact sexual este cea mai puternică, cel mai greu de stăpânit dintre toate dorințele omenești. Tocmai din acest motiv poate fi valorificată și transmutată în alte direcții decât cea a contactului sexual, într-o manieră care să te ducă pe culmile geniului. Pe de altă parte, dorința aceasta intensă poate, dacă nu e controlată și, astfel, transmutată, să-l coboare pe bărbat la nivelul unui animal – lucru care, de multe ori, se și întâmplă.

În încheierea acestui capitol, ar putea autorul să nu le dea replica acelora care ar putea să simtă că până și cea mai vagă aluzie la subiectul sex ar putea fi dăunătoare pentru tineri? Replica este aceasta: necunoașterea sexului ca subiect, din lipsa unei discuții libere pe această temă în rândul celor care chiar o înțeleg, a dus la folosirea distructivă, de-a lungul timpurilor, a instinctului sexual. Mai mult, dacă cineva ar simți că această referire la sex făcută de mine ar putea să rănească sensibilitatea morală a tinerilor, acea persoană să țină minte că majoritatea tinerilor își procură informațiile despre sex din surse mai puțin lăudabile decât o carte de tipul acesta, iar o astfel de educație este în general însoțită de interpretări ale importanței sexului care în nici un caz nu se leagă de subiectele sexului și geniului. Aceste surse de informație sexuală nici măcar nu sugerează în vreun fel faptul că ar exista vreo posibilitate de transmutare a puterii sexuale în artă sau în opere literare dintre cele mai lăudabile ori în calități de lider în domeniul afacerilor și într-o multitudine de alte forme constructive de slujire a societății. Aceasta este o epocă a discuțiilor deschise privitoare la marile mistere ale vieții, mistere în rândul cărora sexul poate fi inclus în mod just. Ca un ultim argument, impulsul sexual este biologic prin natura sa și nu poate fi suprimat prin păstrarea tăcerii! De fapt, emoția aferentă impulsului sexual este cea mai rafinată dintre toate emoțiile omenești, iar relația sexuală este cea mai frumoasă dintre toate relațiile. De ce atunci să

permitem aluzii nedemne conform cărora relațiile sexuale ar fi ceva urât și vulgar și să ascundem subiectul în spatele unui văl de tăcere?

Cu asta încheiem subiectul Minții Supreme. Trecem mai departe la discuția despre cel de-al doilea dintre cei șaptesprezece factori ai Legii Succesului, cu scuzele de rigoare și cu regretul că lipsa de spațiu ne împiedică să discutăm despre celelalte șaisprezece subiecte pe larg, așa cum am vorbit despre subiectul Minții Supreme.

Slujbă religioasă creștină destinată să îi determine pe credincioșii activi ai unei congregații să câștige noi adepți. (n. red.)

LECȚIA 2

IMPORTANȚA UNUI SCOP CLAR

Pentru a avea succes în orice tip de întreprindere, trebuie să ai un scop clar. Trebuie să ai planuri bine definite pentru atingerea acestui scop. Nimic important nu se realizează în lipsa unui plan clar, care să fie urmat sistematic și continuu, zi de zi.

Un scop clar, principal, se află la începutul listei celor șaptesprezece Legi ale Succesului, pentru că, în lipsa lui, celelalte șaisprezece legi n-ar mai avea rost. Cum poți spera să reușești și cum ar putea cineva să-și dea seama că a atins succesul, dacă natura acelei realizări – scopul – nu a fost niciodată precis determinată?

În timpul ultimilor douăzeci și ceva de ani, autorul acestei cărți a analizat poveștile a peste 20 000 de oameni din aproape toate domeniile de activitate și a remarcat că 95 la sută dintre aceștia erau ratați, oricât ar părea de uimitor. Prin acest termen se înțelege că de-abia câștigau cât să-și satisfacă nevoile de bază, unii dintre ei nereușind nici asta. Ceilalți cinci la sută erau de succes, deci câștigau suficient pentru a-și acoperi nevoile și economiseau bani în scopul ultim al independenței financiare.

Lucrul semnificativ în legătură cu această descoperire e că cei cinci la sută care reușiseră avuseseră un scop principal clar și, de asemenea, un plan pentru atingerea scopului. Cu alte cuvinte, aceia care știau ce vor și făcuseră planuri pentru a-și atinge scopul au fost câștigători, în timp ce aceia care nu știau ce vor au obținut exact asta – nimic!

Dacă vânzările sunt terenul de joc sau dacă un flux constant de clienți plătitori reprezintă scopul, metodele clare și bine definite de tratare a clienților menite a-i face să revină iar și iar trebuie încorporate într-un plan unitar. Planul poate fi de orice natură, dar în principal trebuie să aibă ceva distinct și să fie conceput în așa fel încât să se întipărească în mințile patronilor. Oricine poate să le înmâneze marfă celor care vin din voință proprie și o solicită, dar nu toată lumea și-a însușit arta livrării, împreună cu marfa, a acelui ceva nevăzut

care îl determină pe client să tot revină și să ceară din nou. Aici intervine necesitatea unui scop clar și a unui plan bine definit pentru atingerea lui.

În anumite cartiere, service-urile auto sunt la fel de răspândite ca benzinăriile. S-ar putea să fie o mică diferență între calitatea serviciilor unora și a celor primite în cazul celorlalte. În ciuda acestui fapt, totuși sunt proprietari de mașini care ar conduce kilometri întregi, chiar dacă nu le-ar fi în drum, ca să își repare mașina la service-ul preferat.

Acum se pune întrebarea: de ce fac oamenii acest lucru?

Și răspunsul este: oamenii caută să facă tranzacții acolo unde sunt bine cultivați. Dar ce înseamnă bine cultivați? Cum cultivi o plantă? Nu doar prin realizarea esențialului, adică udarea plantei. Ci o și cureți de uscături; ești atent la sezon, oferindu-i nutriție suplimentară dacă perioada calendaristică cere acest lucru. Te uiți dacă are dăunători și îi înlături. Orice bun patron este un grădinar iscusit. Unul care îți cunoaște mașina va observa când cauciucurile sunt dezumflate, când trebuie adăugat antigel sau când s-a ars semnalizatorul dreapta. În acest fel și în nenumărate alte feluri, un bun patron îi va da de înțeles clientului că acesta este un serviciu personal, în care poate avea încredere. Toate aceste lucruri nu se întâmplă „pur și simplu". Există un plan bine definit și, de asemenea, un scop clar care stă la baza acestui mod de a proceda, iar scopul este acela de a-i determina pe șoferii auto să revină mereu. Aceasta este doar o mică ilustrare a ceea ce se înțelege prin scop clar, bine definit.

Să intrăm acum puțin mai adânc în analiza principiului psihologic pe care se bazează legea unui scop principal și clar. Studierea amănunțită a vieții și activității unui număr de peste o sută de lideri din practic toate domeniile de activitate a dezvăluit faptul că fiecare dintre ei lucra în orizontul unui scop principal clar și în termenii unui plan bine definit pentru atingerea acelui scop.

Mintea umană este asemenea unui magnet, în sensul că atrage echivalentul gândurilor dominante pe care le are și în special pe acelea care constituie un scop sau un obiectiv principal și clar. De exemplu, dacă cineva își stabilește ca scop clar și ca obiectiv pentru care lucrează zilnic, să spunem, de exemplu, creșterea cu o sută a numărului de consumatori care cumpără în mod regulat o anumită marfă sau un serviciu, atunci acel scop sau obiectiv va deveni imediat o influență dominantă, care îl va determina pe patronul afacerii să facă tot ce este necesar pentru a asigura creșterea numărului de consumatori cu o sută.

Fabricanții de automobile și alte linii de produse stabilesc deseori ceea ce ei numesc „cote“, care acoperă numărul automobilelor sau al unităților de marfă ce trebuie să fie vândute în fiecare zonă. Aceste cote, când sunt clar stabilite, constituie scopul principal clar în direcția căruia toți cei angajați în distribuirea automobilelor sau a mărfii își direcționează eforturile. Rareori se dă greș în atingerea cotelor stabilite, dar este un fapt bine cunoscut acela că, în lipsa cotelor, vânzările ar fi mult mai scăzute decât atunci când cotele există. Cu alte cuvinte, pentru a atinge succesul în vânzări sau în practic orice domeniu de activitate, trebuie să stabilim un standard către care să țintim, ca să spunem așa, căci, în lipsa acestei ținte, rezultatele vor fi slabe.

Există un subiect asupra căruia cercetătorii, fizicienii, psihologii, psihiatrii, consultanții și educatorii sunt de acord. Simplu spus, acesta constă în următoarele: există o conexiune puternică între evenimentele din viața omului și gândurile și credințele acestuia. De aceea, oricine își stabilește un scop clar și are încredere totală în capacitatea sa de a realiza lucrul propus nu poate fi niciodată înfrânt definitiv. S-ar putea să existe o înfrângere temporară, poate vor fi chiar mai multe asemenea înfrângeri, dar despre eșec nu va fi vorba niciodată!

Există o singură cale sigură de a evita criticile: să nu fii nimic și să nu faci nimic! Să speli vase într-un restaurant și să-ți ucizi ambițiile neprețuite. Formula funcționează întotdeauna.

Dacă alegi, în schimb, calea spre Succes, primul pas pe drumul către succes constă în a ști unde mergi, cum anume intenționezi să călătorești și când intenționezi să ajungi acolo, ceea ce este doar un alt mod de a spune că trebuie să te decizi asupra unui scop clar. Trebuie să îți notezi pe hârtie acest scop, în cuvinte clare, astfel încât să-l poți înțelege în primul rând tu, înainte să-l înțeleagă oricine altcineva. Dacă există aspecte „vagi“ în ceea ce privește scopul tău, înseamnă că acesta nu este clar. Un lider de succes afirma cândva că 90 la sută din ceea ce alcătuiește succesul în orice întreprindere constă în a ști ce anume îți dorești. E adevărat.

În momentul în care îți notezi pe hârtie scopul principal, sădești ferm o imagine a scopului în subconștientul tău. Printr-un proces pe care nici măcar cei mai luminați dintre oamenii de știință nu l-au descoperit încă, natura face ca subconștientul să folosească scopul acesta principal ca hartă care ghidează majoritatea gândurilor, ideilor și eforturilor tale către atingerea obiectivului stabilit.

Acesta este un adevăr ciudat și abstract – ceva care nu poate fi cântărit și nici disecat –, dar este adevărat!

Vei pătrunde mai adânc în misterul acestei legi stranii atunci când vei ajunge, în capitolele următoare, la legea imaginației, precum și la alte legi.

LECȚIA 3

ÎNCREDEREA ÎN SINE

A treia dintre cele șaptesprezece Legi ale Succesului este încrederea în sine. Acest termen este destul de explicit – și se referă la faptul că, pentru a atinge succesul, trebuie să ai încredere în tine. Totuși, aceasta nu înseamnă că nu ai limitări. Înseamnă că trebuie să te analizezi, să afli ce calități puternice și folositoare ai și apoi să organizezi aceste calități într-un plan de acțiune bine definit, cu care să îți poți atinge scopul principal și clar.

În toate limbile lumii nu există alt cuvânt care să aibă același sau măcar aproximativ același înțeles precum cuvântul „credință“. Acesta nu se referă neapărat la credința într-o Putere Superioară, și totuși, dacă e adevărat că există „miracole“, atunci ele sunt înfăptuite doar cu ajutorul unei supercredințe. Mințile înclinate spre îndoială nu sunt creative. Caută unde vei dori, dar nu vei descoperi nici un caz de mare realizare, în orice domeniu, care să nu fi fost mai întâi concepută în imaginație și apoi transpusă în realitate prin intermediul credinței!

Pentru a reuși, trebuie să crezi în capacitatea ta de a face orice îți pui în minte să faci. De asemenea, trebuie să îți cultivi obiceiul de a crede în cei cu care te asociezi, indiferent dacă sunt într-o poziție de autoritate față de tine sau dacă ești tu într-o poziție de superioritate asupra lor. Motivul psihologic al acestui lucru va fi dezbătut clar și minuțios mai târziu, în capitolul referitor la legea cooperării.

Cei care se îndoiesc nu pot construi nimic! Dacă lui Columb i-ar fi lipsit încrederea în sine și credința în propria judecată, cel mai bogat și mai glorios petic de pământ de pe această planetă n-ar fi fost niciodată descoperit, iar aceste rânduri n-ar fi fost scrise vreodată. Dacă George Washington și compatrioții lui din 1776 n-ar fi avut încredere în sine, armatele lui Cornwallis ar fi câștigat, iar Statele Unite ale Americii ar fi fost conduse până în ziua de astăzi de o insuliță aflată la câteva mii de kilometri spre est.

Un scop principal clar este punctul de pornire al oricărei realizări demne de luat în seamă, dar încrederea în sine este forța nevăzută care-l convinge,

determină sau conduce pe om tot mai departe, până când obiectivul dorit devine realitate. Fără încredere în sine, nici o realizare n-ar trece vreodată dincolo de stadiul de „scop“, iar simplul scop, în sine, nu are nici o valoare. Mulți oameni au tot felul de scopuri vagi, dar nu ajung nicăieri, pentru că le lipsește încrederea în sine necesară pentru crearea unor planuri bine definite pentru atingerea acelor scopuri.

Frica este principalul inamic al încrederii în sine. Fiecare persoană care vede lumina zilei în această lume este blestemată, mai mult sau mai puțin, să cunoască șase frici fundamentale, care trebuie toate controlate pentru ca încrederea în sine să se poată dezvolta suficient încât să ajute la atingerea unui succes extraordinar.

Aceste frici fundamentale sunt:

1. Teama de critică
2. Teama de boală
3. Teama de sărăcie
4. Teama de bătrânețe
5. Teama de a pierde iubirea cuiva (numită, în general, gelozie)
6. Teama de moarte

Spațiul nu ne permite o descriere pe larg a surselor acestor șase frici și a felului în care se dezvoltă ele. Totuși, în principiu, ele se dobândesc din mediul înconjurător în copilăria timpurie, prin educație, prin povești cu fantome, prin aducerea în discuție a focului iadului și în multe alte feluri. Teama de critică e plasată în capul listei pentru că este, probabil, cea mai întâlnită și una dintre cele mai distructive dintre toate cele șase. Se spune că frica de a vorbi în public este cel mai des întâlnită dintre toate și, în mod clar, frica de critică stă la baza ei. Oricât ar fi de important mesajul cuiva sau oricât de mult ar depinde de acest mesaj ocuparea unui loc de muncă sau efectuarea unei vânzări, aceleași palme umede și aceeași vorbire gâtuită îi afectează și pe președinte, și pe copilul de școală. (Un remediu clasic pare să disperseze această frică paralizantă, cel puțin temporar. Acesta constă în sugestia ca vorbitorul să-și imagineze că toți cei din audiență sunt dezbrăcați.) Rămâne un fapt real acela că frica aceasta este una egocentrică și că apare din cauza celei mai pure vanități.

Cunoașterea acestei frici elementare de critică îi îmbogățește enorm, an de an, pe producătorii de haine și îi costă mult pe cei timizi, pentru că celor mai

mulți oameni le lipsește personalitatea necesară sau curajul de a purta haine care nu mai sunt la modă. Într-o anumită măsură, această teamă de critică este folosită de constructorii de automobile care proiectează modele noi în fiecare sezon, pentru a-i satisface pe cei care aspiră la un statut mai înalt sau pe cei care depind de afișarea exterioară a succesului.

Pentru a-ți dezvolta încrederea în sine suficient încât să poți depăși obstacolele care stau în calea succesului tău, trebuie să îți faci analiza și să afli câte dintre aceste frici fundamentale îți stau în cale. Câteva zile de analiză, meditație și reflecție îți vor permite să identifici acea frică majoră sau acele frici care stau între tine și încrederea în sine. Odată ce ai descoperit acești inamici, îi poți elimina cu ușurință, printr-o procedură care va fi descrisă mai târziu.

Teama de boală, de sărăcie, de bătrânețe și de moarte sunt, după părerea unora, rezultatele unor efecte întârziate ale învățăturilor ce aparțin unei epoci de mult apuse. Deși astfel de credințe persistă în anumite zone până azi, se întâmpla chiar mai frecvent în trecut ca oamenii să fie învățați că moartea poate aduce cu ea o lume a focului și a torturii veșnice. Există posibilitatea ca efectul acestei învățături să fi șocat în asemenea măsură sensibilitatea minții umane, încât frica să se fi infiltrat în subconștient și, astfel, să fi devenit transmisibilă de la părinte la copil și păstrată în funcțiune de la o generație la alta. Oamenii de știință au păreri împărțite în ceea ce privește măsura în care temerile pot fi transmise de la părinte la copil, prin ereditate. Totuși, sunt cu toții de acord asupra acestui punct: că discuția pe astfel de teme în prezența copilului este suficientă pentru a-i sădi impulsul fricii în subconștient, urmând ca răul făcut să nu poată fi eliminat decât printr-o mare hotărâre interioară și printr-o credință uriașă într-un principiu opus elementului temut.

Teama de a pierde iubirea cuiva (gelozia) este o rămășiță a vremurilor în care oamenii erau sălbatici, când bărbații obișnuiau să le ia partenerele altor bărbați cu forța. Practica furtului partenerelor încă există, într-o oarecare măsură, dar furtul se petrece acum prin ademeniri de un fel sau de altul: o ureche aplecată la păsurile femeii, prea multă intimitate la birou, un cadou atent, o cină rafinată. Partenera nu mai este târâtă în peșteră de un pețitor care mânuiește o ghioagă, dar cei aflați în relații deseori resimt, intuitiv, un pericol asemănător celui preistoric. De aceea, teama de a pierde iubirea (sau gelozia) are atât o bază biologică, cât și una economică. Gelozia este o formă de nebunie, pentru că deseori persoana care o simte se lasă în voia ei fără să existe nici cel mai mic motiv pentru existența acesteia, fiind deseori legată de paranoia. În ciuda

acestui fapt, această teamă provoacă o suferință de nedescris, nervi și eșec. A înțelege natura acestei frici și felul în care se înstăpânește ea reprezintă un pas în direcția capacității de a o controla.

Oricine studiază această filosofie ar trebui să își dedice un anumit timp și altor lecturi pe această temă, selectând biografiile celor care au atins un succes răsunător, pentru că acestea cu siguranță vor dezvălui faptul că acești lideri s-au întâlnit practic cu orice fel de eșec temporar la care ne putem gândi. Cu toate acestea, în ciuda acestor experiențe descurajante, ei au căpătat suficientă încredere în sine încât să le permită să depășească orice obstacol care le-ar fi apărut în cale.

Printre cărțile clasice de acest fel recomandăm *Compensation* de Ralph Waldo Emerson și *Epoca rațiunii* de Thomas Paine. Aceste două texte de importanță istorică te ajută, chiar și dacă nu mai citești nimic altceva, să te familiarizezi cu conceptul de încredere în sine. Ele înlesnesc înțelegerea motivului pentru care puține lucruri sunt imposibile în viață sau chiar a faptului că nimic nu este imposibil.

LECȚIA 4

OBICEIUL DE A ECONOMISI

Nu e tocmai confortabil să admitem acest adevăr, însă el este valabil: o persoană lovită de sărăcie nu are nici o șansă să fie considerată un succes notabil – în afară de situația în care sărăcia respectivă este planificată și are un scop foarte clar. În acest caz, e vorba despre alegerea voluntară a unei vieți simple, iar acesta este un subiect pentru o altă carte. E posibil – și poate că este adevărat – ca banii să nu fie neapărat o realizare în sine, dar dacă nu îi ai sau nu îi poți folosi în lumea obișnuită, nu vei ajunge departe, oricare ar fi scopul tău principal bine definit. Având în vedere felul în care se fac afacerile astăzi – și modul în care civilizația, în general, se prezintă astăzi –, banii sunt un element absolut esențial pentru succes și nu există nici o formulă cunoscută pentru independența financiară în afară de cea care este conectată, într-un fel sau altul, cu economisirea sistematică.

Cantitatea de bani economisită de la săptămână la săptămână sau de la lună la lună nu se simte dacă economisirea este riguroasă și sistematică. Acest lucru este adevărat pentru că obiceiul economisirii adaugă ceva important celorlalte calități indispensabile pentru atingerea succesului, care nu poate fi dobândit în nici un alt mod.

E improbabil ca o persoană să-și poată dezvolta încrederea în sine până la cel mai înalt nivel în lipsa protecției și a independenței care nu le aparțin decât celor care au economisit și economisesc în continuare bani. Conștiința că ai o sumă de bani la bancă îți dă o încredere și o autonomie pe care nu le poți căpăta în alt fel.

Cel care nu are bani poate fi mai ușor exploatat și prădat. O persoană este la mila oricărei alteia care dorește să o exploateze sau să o prădeze. Dacă cineva care nu economisește și deci nu are bani oferă un serviciu personal, nu există altă posibilitate decât să accepte ceea ce îi oferă cumpărătorul. Dacă apare oportunitatea de a face profit din comerț sau în alte feluri, ea nu îi folosește la nimic celui care nu are nici bani, nici credit, și trebuie să se rețină faptul că

creditul se bazează în general pe banii pe care cineva îi are sau pe echivalentul acestora.

Când a fost creată inițial filosofia Legii Succesului, legea economisirii nu a fost inclusă în lista celor șaptesprezece legi, rezultatul fiind acela că mii de oameni care au testat această filosofie și-au dat seama că ea îi ducea în apropierea succesului doar pentru ca, la final, visurile lor să se spulbere. Din ce cauză? Ani de-a rândul, autorul acestui curs și creatorul acestei filosofii a căutat motivul pentru care filosofia nu reușise să-și atingă în totalitate obiectivul propus. Prin intermediul multor ani de experimente și cercetări, s-a descoperit în sfârșit că lipsea una dintre legi și că era vorba despre legea obiceiului de a economisi.

După adăugarea acestei legi, cei care studiau filosofia Legii Succesului au început să prospere fără excepție, iar astăzi milioane de oameni au folosit teoria pentru atingerea succesului și nu s-a raportat nici măcar un singur caz de eșec.

E prea puțin important cât de mare este venitul tău, dacă nu economisești sistematic o parte din el. Un venit de zece milioane pe an nu e mai bun decât unul de zece mii dacă nu economisești o parte din el. De fapt, un venit de zece milioane poate fi mai puțin oportun pentru cel care îl câștigă decât unul foarte mic, dacă întreaga sumă este cheltuită și risipită, pentru că modul în care este cheltuită poate foarte bine să submineze sănătatea sau să distrugă în alte feluri șansele de a avea succes.

Milioane de oameni au citit despre realizările uluitoare ale lui Henry Ford și despre averea lui uriașă, dar putem afirma fără teama de a greși că, dintre aceștia, nu există nici măcar unul la o mie care să se fi deranjat să chibzuiască suficient de serios la motivul real care a stat la baza succesului lui Ford. Prin intermediul testului pe care l-a făcut autorul filosofiei Legii Succesului, 500 de oameni au primit o listă cu cele 12 lucruri fundamentale cărora li s-a datorat, în mare, succesul lui Ford. În această listă s-a arătat că suma primită în fiecare an pentru măturarea podelelor și degajarea gunoiului din fabricile Ford se ridica la aproape 600 000 de dolari. Nici unul dintre cei 500 n-a dat importanță acestui fapt. Nici unul dintre cei 500 nu a descoperit, sau, dacă a descoperit, nu a menționat acest lucru – faptul că Ford economisea în mod sistematic resursele.

Știm foarte multe despre obiceiurile de consum ale americanilor, dar mult mai puține despre obiceiul mult mai important al economisirii. Woolworth a construit unul dintre cei mai înalți zgârie-nori din lume în vremea sa și a

acumulat o avere de peste o sută de milioane de dolari economisind monedele pe care milioane de americani le aruncau la gunoi. Obiceiul de a cheltui este unul maniacal pentru cei mai mulți oameni, iar acest obicei îi obligă să muncească pe brânci toată viața lor.

Au fost elaborate teste care au arătat, în mod concluziv, că majoritatea oamenilor de afaceri nu-și vor plasa resursele și nici măcar nu vor da posturi care implică responsabilitate în alte sensuri unora care nu și-au format obiceiul de a economisi bani. Obiceiul de a economisi este cea mai bună recomandare pentru oricine, indiferent de situația sa.

Regretatul James J. Hill (care era o autoritate în acest domeniu) spunea că există o regulă în funcție de care oricine poate să-și dea seama dacă va avea succes în viață. El spunea că regula vine sub forma unui obicei obligatoriu: cel de a economisi sistematic bani.

LECȚIA 5

INIȚIATIVĂ ȘI LEADERSHIP

Toți oamenii pot fi încadrați, în general, în două mari categorii. Una este cea a liderilor, cealaltă a celor care îi urmează pe lideri. Nu se întâmplă des ca aceia care sunt simpli executanți să aibă un succes notabil și ei nu cunosc niciodată succesul până nu ies din rândurile executanților și nu devin lideri.

Există o noțiune greșită răspândită în lume în rândul unei anumite categorii de oameni, anume că oamenii sunt plătiți pentru ceea ce știu. Acest lucru este doar parțial adevărat și, așa cum se întâmplă și cu celelalte jumătăți de adevăr, face mult mai mult rău decât o minciună completă.

Adevărul este că oamenii sunt plătiți nu doar pentru ceea ce știu, ci mai ales pentru ceea ce fac cu ceea ce știu sau pentru ce îi ajută pe alții să facă. Fără inițiativă, nimeni nu va atinge succesul, indiferent ce ar considera persoana respectivă că este succesul, pentru că nu va face nimic ieșit din comun, ci doar muncă mediocră, necesară pentru a avea un acoperiș deasupra capului, ceva de pus pe masă și haine de îmbrăcat. Aceste trei necesități pot fi acoperite fără ajutorul inițiativei și al leadershipului, dar, în momentul în care oamenii se hotărăsc să aibă mai mult decât strictul necesar, trebuie fie să cultive obiceiurile inițiativei și ale leadershipului, fie să se pomenească îngrădiți de un zid de piatră.

Primul pas esențial în dezvoltarea spiritului de inițiativă și al leadershipului constă din formarea aptitudinii de a lua decizii prompte și ferme. Toți oamenii de succes au o anumită putere de luare a deciziilor. Cei care șovăie între două sau mai multe idei pe jumătate conturate, mai mult sau mai puțin vagi, privitoare la ce vor să facă în general sfârșesc prin a nu face nimic.

Se discuta despre Canalul Panama de multe generații, dar munca propriu-zisă de construire a canalului nu a avansat niciodată dincolo de stadiul de discuție până când regretatul Theodore Roosevelt nu a devenit președintele Statelor Unite. Cu fermitatea de decizie care era însuși fundamentul realizărilor lui și baza reală a reputației sale de lider, Roosevelt a preluat inițiativa. A întocmit o lege pe care urma să o voteze Congresul și a furnizat banii necesari. S-a apucat

de treabă cu încredere în sine, plus un scop clar și un plan bine definit pentru atingerea acestuia. Și iată că mult discutatul Canal Panama a devenit o splendidă realitate.

Nu e suficient să ai un scop principal clar și un plan bine definit pentru atingerea lui, chiar dacă planul ar putea fi perfect pragmatic și s-ar putea să ai toate abilitățile necesare pentru a-l duce cu succes la bun sfârșit. Dar ai nevoie de ceva mai mult decât atât. Trebuie să preiei efectiv inițiativa și să pui rotițele planului tău în mișcare și să le menții în funcțiune până când îți atingi scopul.

Studiază-i pe cei despre care știi că au eșuat (îi vei găsi peste tot în jur) și observă că, fără cea mai mică excepție, le lipsește fermitatea în luarea de decizii, chiar și în chestiunile de mică importanță. Asemenea oameni de obicei vorbesc foarte mult, dar, când vine vorba să-și pună în practică ideile, nu se mai înghesuie prea mult. „Fapte, nu vorbe“ ar trebui să fie mottoul celor care au intenția să reușească în viață, indiferent care le-ar fi vocația sau ce anume au selectat ca scop principal clar.

Lipsa capacității de decizie a avut deseori drept rezultat dezechilibrul mental. Nimic nu este foarte rău sau cumplit, odată ce omul a luat decizia de a înfrunta consecințele. Acest adevăr a fost demonstrat cât se poate de bine de un bărbat condamnat la moarte. Când a fost întrebat cum se simte știind că avea să moară într-o jumătate de oră, a răspuns: „Ei bine, nu mă deranjează câtuși de puțin. Mi-am dat seama că oricum trebuia să mor la un moment dat și poate să se întâmple foarte bine acum, în loc să se întâmple peste câțiva ani, pentru că viața mea n-a fost oricum decât un trist eșec și o sursă constantă de necazuri. Mai bine că totul se va termina în curând“. Omul era chiar ușurat să știe că responsabilitățile vieții care îl subjugaseră și care îl aduseseră la un asemenea sfârșit nedemn erau pe cale să se încheie.

Liderii proeminenți și de succes sunt întotdeauna oameni care iau decizii rapid, cu toate acestea nu trebuie să credem că deciziile rapide sunt întotdeauna recomandabile. Există situații în care este nevoie de cântărirea faptelor, de studierea datelor pe care le avem în legătură cu deciziile pe care intenționăm să le luăm etc. Oricum, după ce toate faptele disponibile au fost adunate și organizate, nu există scuză pentru întârzierea deciziei, iar persoana care are obiceiul unei asemenea întârzieri nu poate deveni un lider eficient până când nu corectează acest defect.

Iulius Cezar dorea de multă vreme să învingă armatele altui ținut, dar șovăia, pentru că nu era sigur de loialitatea propriilor armate. În cele din urmă, s-a

decis asupra unui plan care avea să-i asigure această loialitate. A îmbarcat armata pe corăbii și a ridicat pânzele în direcția țărmurilor inamice, iar acolo, după ce toată armata a fost debarcată, împreună cu echipamentul de război, Cezar a pus să fie arse toate corăbiile. Întorcându-se către generalii săi, a spus: „Acum ori câștigăm, ori pierim. Nu avem de ales! Duceți vorba printre oamenii voștri și dați-le de știre că ori trăim noi, ori trăiește inamicul".

Au mers la luptă și au câștigat. Iulius Cezar a câștigat pentru că a avut grijă ca toți soldații săi să ia decizia de a câștiga!

Generalul Grant a spus: „Vom lupta în acești termeni, chiar dacă ne ia toată vara" și, în ciuda deficiențelor, s-a ținut de decizia luată și a câștigat!

Când a fost întrebat de unul dintre navigatorii săi ce ar face dacă n-ar da de pământ până a doua zi, Columb a răspuns: „Dacă nu vedem pământ până mâine, vom merge mai departe". Și el avea un scop clar și un plan bine definit pentru atingerea lui și luase decizia de a nu se întoarce.

Se știe prea bine faptul că mulți nu pot da ce au mai bun până nu sunt încolțiți și nu ajung să simtă stresul celei mai urgente necesități. Pericolul iminent îi face pe oamenii obișnuiți să dezvolte un curaj inuman și o putere a corpului și a minții net superioară celei deținute în mod normal.

Napoleon, luat prin surprindere când a descoperit că exista un șanț adânc camuflat chiar în fața armatelor sale, a dat cavaleriei ordinul să atace. A așteptat până când trupurile bărbaților și ale cailor au umplut șanțul și apoi a trecut cu soldații dincolo și l-a distrus pe inamic. Acest fapt a cerut o decizie serioasă; mai mult, a cerut o decizie imediată. Ar fi fost de ajuns să ezite sau să șovăie chiar și un singur minut și ar fi fost flancat de inamic și capturat. A făcut ceva neașteptat, imposibilul, și a scăpat.

În domeniul vânzărilor aproape toți profesioniștii se confruntă cu replica tipică: „Mă gândesc la asta și vă dau de știre", care înseamnă de fapt „Nu vreau să cumpăr, dar n-am curaj să iau o decizie clară și să o spun sincer". Dacă are spirit de lider și înțelege valoarea inițiativei, adevăratul lider în vânzări nu acceptă un asemenea răspuns. Vânzătorul începe imediat să-l ajute pe potențialul cumpărător să se „gândească la asta" și în scurt timp treaba e făcută, iar vânzarea s-a realizat.

LECȚIA 6

IMAGINAȚIA

Nimeni n-a realizat niciodată nimic, nu a creat niciodată nimic, n-a întocmit vreun plan și nu a elaborat un scop clar fără ajutorul imaginației! Tot ce s-a creat sau construit pe lume vreodată a fost proiectat mai întâi în imaginație!

Cu ani înainte ca aceasta să devină realitate, regretatul John Wanamaker a văzut în imaginație, în practic toate detaliile sale, gigantica afacere care i-a purtat apoi, timp de atâția ani, numele. În ciuda faptului că era pe atunci lipsit de capitalul care i-ar fi permis să creeze o asemenea afacere, a reușit să facă rost de el și a trăit suficient cât să vadă afacerea pe care o visase devenind o splendidă realitate.

În atelierul imaginației, poți lua idei sau concepte vechi și bine cunoscute sau părți din astfel de idei și le poți combina cu alte idei sau părți de idei vechi, iar din această combinație poate ieși ceva ce pare nou. Acest proces este principiul major al oricărei invenții.

O persoană poate avea un scop clar și un plan pentru atingerea lui; poate poseda încredere în sine din belșug; poate avea obiceiul bine dezvoltat de a economisi și poate poseda atât inițiativă, cât și abilități de lider din plin. Dar dacă elementul imaginației lipsește, aceste alte calități vor deveni inutile, pentru că nu va exista forța directoare care să ordoneze punerea lor în practică. În atelierul imaginației sunt create toate planurile și, fără asemenea planuri, nici o realizare nu este posibilă decât, eventual, prin simplu accident.

Bagă de seamă felul în care imaginația poate fi folosită atât pentru inițierea, cât și pentru finalizarea planurilor de succes: Clarence Saunders, care a creat bine-cunoscutul lanț de supermarketuri Piggly-Wiggly, a conceput ideea pe care se bazează magazinele sau mai degrabă a împrumutat-o pornind de la lanțul de cantine-restaurant. Când lucra ca ajutor de băcan, domnul Saunders a intrat într-o cantină pentru a lua prânzul. În timp ce stătea la coadă, așteptându-și rândul să-și ia singur mâncarea, rotițele imaginației sale au început să se învârtă și și-a spus ceva de genul: „Oamenii par să stea cu plăcere la coadă ca să se servească singuri. Mai mult, văd că în acest fel pot fi serviți

mai mulți oameni, cu ajutorul unui număr mai mic de vânzători. De ce n-ar fi o idee bună să introducem acest plan la băcănie, astfel ca oamenii să intre, să se plimbe de jur împrejur cu un coș, să ia de pe raft ce le place și să plătească la ieșire?“

Atunci, pe loc, cu puțină „imaginație“ elementară, domnul Saunders a sădit sămânța unei idei care avea să devină mai târziu sistemul de magazine Piggly-Wiggly și care l-a făcut multimilionar.

„Ideile“ sunt produsele cele mai profitabile ale minții umane și sunt create în imaginație. Vechiul sistem de magazine cu orice produs la cinci sau zece cenți, care a prins atât de bine la public, atâția ani, a fost rezultatul imaginației. Sistemul a fost creat de F.W. Woolworth și totul s-a întâmplat astfel: Woolworth lucra ca vânzător într-un magazin de desfacere. Patronul magazinului se plângea că are o cantitate considerabilă de marfă veche și nefolositoare care îl încurca și era cât pe ce să o arunce la gunoi, de unde avea să fie luată și arsă, când imaginația lui Woolworth a început să funcționeze. „Am o idee“, i-a spus el, „știu cum am putea să vindem această marfă. Hai să o punem pe toată pe o masă cu o pancartă pe care să scriem că orice articol se vinde cu zece cenți“.

Ideea părea fezabilă, așa că a fost pusă în practică. A mers suficient de bine și astfel a început procesul de dezvoltare care în cele din urmă a produs marele lanț de magazine Woolworth ce au apărut, cu timpul, peste tot prin SUA și l-au făcut pe omul care își folosise imaginația eroul unei povești de succes clasice americane și purtătorul unui nume care s-a transformat în brand.

Ideile sunt valoroase pentru orice afacere, iar cel care se străduiește să cultive puterea imaginației din care se nasc ideile se va trezi pe drumul către succesul financiar și învestit cu o nemaipomenită putere.

Thomas Edison a inventat becul electric incandescent prin folosirea imaginației, când a asamblat două principii vechi și bine-cunoscute, punându-le într-o combinație în care nu se mai aflaseră niciodată. O descriere scurtă a felului în care a fost realizat acest lucru te va ajuta să vizualizezi modul în care imaginația poate să rezolve probleme, să depășească obstacole și să pună piatra de temelie pentru mari realizări în orice întreprindere.

Ideea de bază care a dus la inventarea becului electric nu era nouă. Edison a descoperit, așa cum o descoperiseră și alții care făcuseră experimente înaintea lui, că lumina poate fi obținută prin conectarea unui fir la energia electrică, încălzindu-l până la punctul în care devine alb. Problema era însă aceea că

nimeni nu găsise o modalitate de a controla căldura ridicată: firul ardea curând după ce fusese încălzit suficient cât să dea o lumină clară.

După mulți ani de experimente, Edison s-a gândit la bine-cunoscuta metodă de ardere a cărbunelui. Și-a dat brusc seama că acest principiu conținea secretul pentru a controla căldura de care e nevoie pentru a obține lumină.

Cărbunele se obține prin arderea unei grămezi de lemne și apoi acoperirea acesteia cu pământ, tăindu-se astfel mare parte din oxigenul necesar pentru arderea focului. În acest fel, vâlvătaia nu poate crește, iar lemnul nu poate arde cu totul, pentru că nu poate exista combustie în lipsa oxigenului, iar acolo unde este puțin oxigen este, prin urmare, și puțină combustie. Cu aceste lucruri în minte, Edison a mers în laboratorul său și a băgat un filament din bambus carbonizat într-un balon de sticlă din care a evacuat aerul, tăind astfel tot oxigenul. Apoi a conectat lampa la energia electrică și pac! A obținut becul electric perfect. Firul din interiorul becului nu putea arde, pentru că nu exista suficient oxigen înăutru pentru a crea combustie care să-l ardă până la capăt.

Astfel a fost creată una dintre cele mai folositoare invenții moderne, prin combinarea a două principii într-un mod nou.

Nimic nu e absolut nou pe lume!

Orice lucru care pare, poate, a fi nou nu este decât o combinație de idei sau de elemente oarecum vechi. Acest lucru este adevărat și în domeniul planurilor de afaceri, al invențiilor, al prelucrării metalelor și al oricărui alt lucru creat de omenire.

Ceea ce e cunoscut drept patentul „de bază“, adică un patent care cuprinde elemente cu adevărat noi și deci încă nedescoperite până atunci e rareori oferit spre înregistrare la Biroul de Patente al SUA. Cele mai multe dintre sutele de mii de patente pentru care oamenii depun cerere în fiecare an nu implică decât un nou aranjament sau o combinație de principii vechi și bine cunoscute care au fost folosite de multe ori înainte în alte feluri și pentru alte scopuri.

Când domnul Saunders a creat faimosul său sistem de magazine Piggly-Wiggly, nici măcar nu a combinat două idei: nu a făcut decât să ia o idee veche și să o pună în practică dându-i un cadru nou sau, cu alte cuvinte, să îi găsească o altă modalitate de folosire, dar pentru acest lucru a avut nevoie de imaginație.

Pentru a-ți cultiva imaginația astfel încât în cele din urmă să sugereze idei din proprie inițiativă, ar trebui să-ți faci un obicei din a-ți nota toate ideile folositoare, ingenioase și practice pe care le vezi puse în folosință în jurul tău,

în domenii din afara ocupației tale, precum și în cele legate de munca ta. Începe cu un carnet normal, format de buzunar, și notează fiecare idee, concept sau gând care îți vine în minte, bun de pus în practică, iar apoi ia aceste idei și transformă-le în planuri noi. Treptat, va veni vremea când puterile imaginației tale vor merge în depozitul subconștientului, unde este stocată toată cunoașterea pe care ai acumulat-o, vor asambla această cunoaștere în combinații noi și-ți vor înmâna rezultatul sub forma unor idei nou-nouțe sau sub forma unor idei care par noi.

Acest procedeu este practic, pentru că a fost folosit cu succes de unii dintre cei mai cunoscuți lideri, inventatori și oameni de afaceri.

„Tot ce îți poți imagina este real", a zis Picasso.

Hai să definim cuvântul „imaginație" ca atelierul minții, unde toate ideile, gândurile, planurile, faptele, principiile și teoriile pe care le-a produs vreodată omul pot fi asamblate în noi și variate combinații". O singură combinație de idei, care poate fi foarte bine compusă din idei vechi și foarte cunoscute, poate să valoreze de la câțiva cenți la câteva milioane de dolari. Imaginația este una dintre aptitudinile asupra cărora nu se poate pune un preț sau o valoare. Este cea mai importantă dintre toate facultățile minții, pentru că aici li se dă motivațiilor omului impulsul de care au nevoie pentru a fi transformate în acțiune.

Visătorul care nu face decât să viseze își folosește, desigur, imaginația. Dar visătorul nu reușește să-și folosească această aptitudine în mod eficient, pentru că impulsul de a pune gândurile în acțiune lipsește. Aici intră în joc inițiativa, presupunând că omul este familiarizat cu Legile Succesului și înțelege că ideile, în sine, nu valorează nimic dacă nu sunt puse în practică.

Visătorul care creează idei practice trebuie să le susțină prin trei dintre legile anterioare celei pe care o discutăm în momentul de față, mai exact:

1. Legea importanței unui scop principal clar
2. Legea încrederii în sine
3. Legea inițiativei și a leadershipului

Fără influența acestor trei legi, nimeni nu își poate transpune gândurile și ideile în acțiune, chiar dacă puterea sa de a visa, imagina și crea poate să fie bine dezvoltată.

Tu ești responsabil pentru succesul tău în viață! În ce fel poți obține acest succes? Iată o întrebare la care va trebui să răspunzi tu însuți, dar, în principal,

va trebui să acționezi cam în felul următor:

1. Să îți asumi un scop clar și să creezi un plan bine definit pentru atingerea lui.
2. Să iei inițiativa și să începi să-ți pui planul în acțiune.
3. Să-ți susții inițiativa prin credința în tine însuți și în abilitatea ta de a-ți duce cu succes planul la bun sfârșit.

Indiferent cine ești, ce faci, cât câștigi sau cât de puțini bani ai, dacă ai o minte clară și dacă ești capabil să-ți folosești imaginația, îți poți construi treptat o poziție care va impune respect și care îți va da toate bunurile lumești de care ai nevoie. Nu e vorba despre nici o viclenie aici. Procedeul este simplu și poți începe cu o idee, un plan și un scop foarte simple, elementare, pe care să le dezvolți treptat, făcându-le să devină ceva mai impresionant.

Dar dacă cumva imaginația ta nu e suficient de dezvoltată în acest moment încât să-ți permită să fii autorul unei invenții foarte folositoare? Poți începe să-ți exersezi oricum această facultate, folosind-o ca să creezi moduri și mijloace de îmbunătățire a metodelor prin care îți efectuezi munca din prezent, oricare ar fi aceasta. Imaginația ta va deveni cu atât mai puternică cu cât o vei exersa și pune în practică. Uită-te în jurul tău și vei găsi o mulțime de ocazii de a-ți exersa imaginația. Nu aștepta să-ți arate cineva ce să faci, ci folosește-ți vederea și lasă-ți imaginația să-ți sugereze ce să faci. Nu aștepta să te plătească cineva pentru că ți-ai folosit imaginația! Răsplata reală va veni din faptul că, de fiecare dată când o folosești constructiv creând noi combinații de idei, ea va deveni mai puternică. Dacă continui să faci acest exercițiu, curând va veni vremea în care serviciile tale vor fi căutate asiduu, iar plata oferită va fi oricât de mare.

Dacă un bărbier sau un coafor lucrează într-un salon pentru ambele sexe, de exemplu, s-ar putea să i se pară că sunt puține oportunități de a-și folosi imaginația. Nimic nu ar putea să fie mai fals. De fapt, oricine are o asemenea slujbă poate să-și pună imaginația la cea mai rafinată încercare prin cultivarea fiecărui client care vine la salon în așa fel încât clientul să se întoarcă în mod repetat. Ba mai mult, stilistul poate merge puțin mai departe și să inventeze moduri și mijloace de a aduce un nou client în fiecare zi sau poate unul pe săptămână sau pe lună, iar în felul acesta să contribuie foarte direct și rapid la creșterea profitului salonului. Mai devreme sau mai târziu, prin acest tip de exercițiu al imaginației, susținut de încredere în sine și de inițiativă, alături de un scop principal clar, cel care urmează această practică va fi sigur că creează un

nou plan care va atrage noi clienți în salon, din apropiere sau din depărtare, și va fi pornit atunci pe marea Cale către Succes.

O analiză completă a ocupațiilor arată că cea mai profitabilă ocupație de pe pământ, luat în ansamblu, este cea de specialist în vânzări. Cei ale căror minți fertile și facultăți imaginative creează invenții noi și folositoare pot să nu aibă suficiente abilități pentru a-și promova invenția și o vor vinde, de aceea, pentru o sumă mică, așa cum se și întâmplă, de fapt, de obicei. Dar cineva cu abilitatea de a promova acea invenție poate (și, în general, așa se și întâmplă) să scoată o avere din ea.

Cel care poate crea planuri și idei ce vor face ca numărul de proprietari de afaceri să crească încontinuu și care este capabil să le ofere servicii satisfăcătoare tuturor clienților se află pe calea spre succes, indiferent de marfa, serviciul sau articolele pe care le vinde.

Nu este scopul acestei scurte treceri în revistă a filosofiei Legii Succesului să-i arate cititorului ce să facă și cum să facă, ci să alcătuiască o listă de reguli generale care se aplică tuturor întreprinderilor de succes, în așa fel încât toată lumea să le înțeleagă. Aceste reguli sunt simple și toată lumea le poate aplica foarte ușor.

LECȚIA 7

ENTUZIASMUL

Adevăratul înțeles al cuvântului „entuziasm“ dă acestei calități o importanță care întrece cu mult atitudinea de suporter înfocat pe care acest cuvânt o inspiră de multe ori. Cei care ajung la el în mod natural sunt foarte norocoși, într-adevăr.

Se pare că este mai mult decât o coincidență faptul că cei mai de succes oameni din toate domeniile – și mai ales din domeniul vânzărilor – au mult entuziasm.

Entuziasmul este forța directoare care nu doar că dă o mare putere celui care o are, dar mai este și contagioasă și îi influențează pe toți cei care intră în contact cu el. Entuziasmul față de munca în care cineva este angrenat diminuează sentimentul că acea muncă este o corvoadă. S-a observat că până și lucrătorii angrenați în munca obositoare care constă în săpatul șanțurilor pot reduce din monotonie cântând în timp ce muncesc.

Când yankeii au trecut la acțiune în timpul Primului Război Mondial, au făcut-o cântând și plini de entuziasm. A fost prea mult pentru inamicii epuizați de război care stătuseră suficient pe câmpul de luptă încât să li se consume tot entuziasmul și, într-adevăr, aceștia nu s-au ridicat la înălțimea yankeilor.

La începutul secolului XX, magazinul Filene din Boston se deschidea pe muzica orchestrei care avea să cânte în magazin în fiecare dimineață în timpul lunilor de vară. Vânzătorii dansau pe muzica aceea, iar când ușile s-au deschis în sfârșit, clienții magazinului au fost întâmpinați de o echipă veselă, entuziastă, binedispusă de vânzători zâmbitori, dintre care mulți încă fredonau melodia pe care dansaseră până cu câteva momente înainte. Entuziasmul îi însoțea pe vânzători pe tot parcursul zilei, ușurându-le munca și înveselindu-le clienții. În zilele noastre, muzica se strecoară în magazine atent aleasă pentru obținerea aceluiași efect.

Cam în aceeași perioadă s-a descoperit că, prin introducerea muzicii cântate de orchestre în fabricile unde se fabricau materiale de război, s-a stimulat producția, în unele cazuri până la cu 50 la sută peste cea obișnuită. Mai mult

decât atât, s-a descoperit că muncitorii nu doar că munceau mai mult în timpul zilei, dar ajungeau la capătul ei mai puțin obosiți, mulți dintre ei fluierând pe drumul către casă. Entuziasmul dă mai multă putere eforturilor pe care le faci, indiferent de tipul de muncă în care ești angajat.

Entuziasmul este pur și simplu o vibrație mentală cu frecvență mai mare. Punctul de pornire al entuziasmului este motivația sau dorința bine definită. În altă secțiune a acestei cărți se poate găsi o listă completă a stimulenților mentali care vor induce foarte eficient o stare de spirit cunoscută drept entuziasm, dintre care cel mai puternic este reprezentat de dorința sexuală. Oamenii care nu simt o dorință puternică pentru contactul sexual sunt rareori capabili să devină extrem de entuziaști în legătură cu ceva. Transmutarea marii forțe directoare a dorinței sexuale este practic baza tuturor realizărilor de geniu. (Prin transmutare se înțelege transferarea gândului de la contactul sexual la o altă formă de acțiune fizică.)

Importanța entuziasmului, unul dintre cele șaptesprezece elemente esențiale ale Legii Succesului, este explicată în capitolul despre Mintea Supremă. Fenomenul ciudat resimțit de cei care își coordonează eforturile în spiritul armoniei, cu scopul de a participa la principiul Minții Supreme, se face simțit sub forma frecvenței înalte a vibrației mentale cunoscute drept entuziasm.

Este un fapt bine știut acela că oamenii ating succesul mai repede când se implică în activități care le plac, și asta se întâmplă deoarece ei se entuziasmează rapid în legătură cu lucrurile care le fac cea mai mare plăcere. Entuziasmul este, de asemenea, baza imaginației creative. Când mintea vibrează la o frecvență înaltă, este receptivă la frecvențe similare de vibrație care provin din surse externe, ceea ce oferă astfel condițiile favorabile pentru imaginația creativă. Se va observa că entuziasmul joacă un rol important în patru dintre celelalte principii care alcătuiesc filosofia Legii Succesului, mai precis Mintea Supremă, imaginația, gândirea precisă și personalitatea plăcută.

Pentru a fi valorificat, entuziasmul trebuie controlat și direcționat către scopuri precise. Entuziasmul necontrolat poate fi (și este, în general) distructiv. Faptele așa-zișilor „băieți răi“ nu sunt nici mai mult, nici mai puțin decât entuziasm necontrolat. Energia risipită a entuziasmului necontrolat exprimat de majoritatea tinerilor prin intermediul contactelor sexuale promiscue – și dorința sexuală neexprimată prin contact – este suficientă pentru a-i conduce la mari realizări, în cazul în care această energie debordantă ar fi cultivată și transformată.

Următorul capitol, despre autocontrol, îi urmează în mod natural celui despre entuziasm, pentru că autocontrolul este necesar în stăpânirea entuziasmului.

LECȚIA 8

AUTOCONTROLUL

Lipsa autocontrolului a adus mai multă suferință în viețile oamenilor decât orice alt defect cunoscut de specia umană. Acest rău se arată, la un moment dat, în viața fiecărui om.

Orice persoană de succes trebuie să aibă un fel de buton pentru propriile emoții. Când cineva se pierde cu firea, ceva se întâmplă în creier, un fenomen care ar trebui înțeles mai bine. Când o persoană devine extrem de furioasă, anumite glande puse în funcțiune de emoțiile negative încep să-și reverse conținutul în sânge, iar dacă acest lucru se întâmplă pentru o perioadă mai lungă, cantitatea va fi suficient de mare încât să dăuneze întregului sistem nervos, uneori ducând chiar la deces.

Sângele se coagulează în momente ca acesta, fapt responsabil de colorarea în alb și roșu a feței, rând pe rând, din moment ce fluxul sângelui prin corp este împiedicat temporar. Fără îndoială că natura a creat acest sistem pentru a proteja tânăra specie umană în timpul stadiilor timpurii de dezvoltare, când ura preceda de obicei o teribilă bătălie cu vreun alt sălbatic, ceea ce putea duce la răni deschise și pierderi de sânge.

Dar mai există și alte motive pentru care ar trebui să ne dezvoltăm autocontrolul. De exemplu, cel căruia îi lipsește autocontrolul poate fi foarte ușor stăpânit de cineva care are astfel de control și păcălit să spună sau să facă ceva care mai târziu ar putea părea rușinos. Succesul în viață este foarte mult o chestiune de negociere armonioasă cu alți oameni, iar acest lucru cere autocontrol din abundență.

Autorul filosofiei Legii Succesului a observat cândva o coadă lungă de femei în fața biroului pentru reclamații al unui magazin din Chicago. Privind de la distanță, autorul a remarcat că tânăra care asculta plângerile își păstra o atitudine foarte calmă și drăguță și zâmbea încontinuu, cu toate că unele dintre femei aveau un comportament foarte agresiv. Această tânără le direcționa pe fiecare dintre femei, pe rând, către departamentul potrivit și o făcea cu atâta calm încât acest lucru l-a determinat pe autor să se apropie ca să vadă mai bine

ce se întâmplă. Chiar în spatele tinerei de la biroul pentru reclamații se afla o altă tânără, care asculta, de asemenea, toate conversațiile, lua notițe și i le pasa peste umăr tinerei care stătea la recepție.

Aceste note conțineau esențialul din fiecare plângere, minus vitriolul și agresivitatea din persoana care făcea plângerea. S-a dovedit că femeia de la recepție era surdă! Își lua toate informațiile de care avea nevoie de la asistenta ei, din spate. Managerul acelui magazin spunea că acesta era singurul sistem pe care îl găsise ce îi permitea să se ocupe cum trebuie de oficiul pentru reclamații, din moment ce nervii omenești nu sunt suficient de puternici pentru a asculta toată ziua, zi de zi, limbajul acela abuziv, care face ca și persoana care ascultă să se înfurie, să-și piardă autocontrolul și să lovească la rândul ei.

O persoană furioasă suferă de o formă de nebunie temporară și de aceea nu e capabilă de negocieri diplomate cu alții. Din acest motiv, cine nu are autocontrol este o victimă ușoară a cuiva care are. Nimeni nu poate deveni puternic dacă nu capătă mai întâi autocontrol.

Autocontrolul este, de asemenea, butonul pentru cei care sunt prea optimiști și al căror entuziasm are nevoie de o frână, pentru că e posibil ca ei să devină prea entuziaști, atât de entuziaști încât să îi plictisească pe toți cei din jur.

LECȚIA 9

OBICEIUL DE A FACE MAI MULT DECÂT EȘTI PLĂTIT SĂ FACI

Această lege este buturuga mică ce a răsturnat multe cariere. Există o tendință generală printre oameni să facă exact atât cât este nevoie. Dar dacă îi vei studia cu atenție pe acești oameni, vei observa că, deși se descurcă temporar, nu obțin în rest nimic altceva.

Există două motive majore pentru care toți oamenii de succes trebuie să aplice această lege, după cum urmează:

1. Tot așa cum un braț sau un picior se face mai puternic pe măsură ce îl folosim mai mult, la fel și mintea devine mai puternică prin folosirea permanentă. Atunci când faci mai mult decât este sarcina ta, abilitățile pe care ți le exersezi făcând acest lucru devin treptat mai puternice și mai precise.
2. Prin prestarea unui volum de muncă mai mare decât cel pentru care ești plătit, vei atrage atenția asupra ta într-un mod pozitiv și nu va trece mult până când vei fi căutat cu oferte impresionante în schimbul serviciilor tale și va exista o piață constantă pentru acele servicii.

„Acționează și vei avea putere“, a spus Emerson, până acum cel mai mare dintre filosofii noștri. Este adevărat! Prin practică te perfecționezi. Cu cât îți faci treaba mai bine, cu atât mai priceput vei deveni, iar acest lucru, în timp, va duce la o asemenea perfecțiune încât vei avea prea puțini egali în domeniul tău de activitate.

Atunci când muncești mai mult și mai bine decât ești plătit, vei beneficia de legea randamentului sporit, conform căreia vei fi în cele din urmă răsplătit, într-un fel sau altul, pentru mult mai multe lucruri decât cele pe care le faci propriu-zis.

Aceasta nu este o teorie inventată. Chiar funcționează, în cele mai practice teste. Nu trebuie să ne imaginăm totuși că legea aceasta funcționează întotdeauna imediat. Dacă vei oferi servicii mai multe și mai bune decât ți se

cere doar timp de câteva zile, iar apoi te vei întoarce la vechea ta obișnuință de a face puținul care îți asigură păstrarea locului de muncă, rezultatele nu îți vor fi favorabile. Dar dacă adopți obiceiul acesta ca parte a filosofiei tale de viață și devine un fapt știut de toți cei care te cunosc acela că oferi asemenea servicii din proprie inițiativă – nu accidental, ci pentru că așa alegi să faci –, atunci vei primi curând o compensație remarcabilă pentru serviciile tale.

Vei vedea că nu e ușor să găsești prea mulți oameni care fac acest lucru, ceea ce este foarte bine pentru tine, pentru că vei ieși în evidență și vei contrasta cu practic toți cei din jur care sunt angrenați în munci asemănătoare celei pe care o prestezi. Contrastul este o lege puternică, iar în felul acesta vei avea de profitat de pe urma sa.

Unii oameni avansează argumentul slab, dar foarte popular că nu merită să oferi servicii mai bune și mai multe decât cele pentru care ești plătit, pentru că oricum acest lucru nu va fi apreciat. Apoi adaugă faptul că ei lucrează pentru oameni egoiști, care nu recunosc asemenea servicii. Splendid! Cu cât este angajatorul mai egoist, cu atât mai mult va înclina să o mențină în serviciu pe persoana care oferă servicii neobișnuite atât din punctul de vedere al calității, cât și din cel al cantității. Tocmai acest egoism îl va constrânge pe angajator să recunoască asemenea servicii. Totuși, dacă angajatorul se întâmplă să fie excepția proverbială, unul care nu are suficientă viziune pentru a-și analiza angajații, atunci este doar o chestiune de timp până când toți cei care oferă asemenea servicii vor atrage atenția altor angajatori, care îi vor recompensa cu plăcere.

Studierea atentă a vieților oamenilor de succes arată că practicarea cu sfințenie fie și doar a acestei singure legi le-a adus acestora răsplata prin care se măsoară de obicei succesul. Dacă autorul acestei teorii ar trebui să decidă care dintre cele șaptesprezece Legi ale Succesului este cea mai importantă și ar trebui să le lase baltă pe toate cu excepția uneia singure, atunci ar alege-o, fără cea mai mică ezitare, pe cea a prestării unei cantități mai mari de muncă și de o calitate mai bună decât cea pentru care ești plătit.

LECȚIA 10

O PERSONALITATE PLĂCUTĂ

Spunem despre o persoană care nu își face dușmani că are o personalitate plăcută, de succes. Personalitatea nu poate fi definită într-un singur cuvânt sau cu o jumătate de duzină de cuvinte, pentru că reprezintă suma totală a tuturor caracteristicilor unui om, bune și rele.

Personalitatea ta nu seamănă cu nici o alta. Este suma totală a calităților, emoțiilor, caracteristicilor, înfățișării etc. care te disting de toți ceilalți oameni de pe pământ. Hainele sunt parte importantă din personalitatea ta: felul în care le porți, armonia culorilor pe care le selectezi, calitatea și multe alte detalii, toate spun multe lucruri care sunt intrinsec parte din personalitatea ta. Psihologii susțin că pot să analizeze cu acuratețe orice persoană, în multe aspecte importante, observându-i comportamentul într-un magazin de haine care vinde o mare varietate de produse și unde subiectului i se spune că își poate alege hainele liber.

Expresia ta facială, generată de ridurile care îți alcătuiesc fața sau de lipsa ridurilor, formează o parte importantă a personalității tale. Vocea ta, intensitatea ei, tonul, volumul și limbajul pe care îl folosești alcătuiesc părți importante ale personalității tale, pentru că te individualizează imediat, odată ce ai vorbit, ca pe o persoană rafinată sau dimpotrivă.

Felul în care strângi mâna cuiva constituie o parte importantă a personalității tale. Dacă, atunci când strângi mâna, mâna pe care o oferi este flască și lipsită de viață ca un pește mort, afișezi o personalitate care nu dă nici un semn de entuziasm sau inițiativă. O personalitate plăcută poate fi de obicei găsită la persoanele care vorbesc blând și cu bunătate, selectând cuvinte cultivate, astfel încât să nu ofenseze, cu un ton al vocii modest, care aleg haine cu un stil potrivit și culori care se asortează.

Aceste persoane sunt lipsite de egoism și nu doar doritoare, ci nerăbdătoare să îi ajute pe alții; sunt prietenoase cu toată lumea, cu bogații și cu săracii, indiferent de opțiunile politice, religie sau ocupație. Se abțin să le vorbească urât altora, cu sau fără motiv; reușesc să converseze evitând să fie atrase în

conversații vulgare sau în certuri fără rost ori în discuții pe teme controversate, precum religia sau politica. Sunt persoane care văd atât calitățile, cât și defectele altora, dar le privilegiază pe primele; care nu caută nici să-i schimbe, nici să-i mustre pe alții; care zâmbesc frecvent și din tot sufletul. Iubesc muzica și copiii mici; sunt pline de compasiune față de toți cei care au probleme și iartă faptele rele; respectă în mod conștient dreptul altora de a face ce vor atât timp cât nu le încalcă propriile drepturi. Se străduiesc în mod onest să fie constructive în fiecare gând și faptă; îi încurajează pe alții și îi impulsionează către realizări mai mari și mai bune în domeniul în care aceștia activează.

Personalitatea plăcută este ceva care poate fi însușit de oricine este suficient de hotărât să învețe cum să-și croiască drumul în viață fără conflicte, cu scopul de a se înțelege pașnic și liniștit cu ceilalți.

Unul dintre cei mai cunoscuți și cei mai de succes oameni din America a spus odată că ar fi preferat să aibă o personalitate plăcută, așa cum este ea definită în acest curs, în locul diplomei de facultate pe care o obținuse, cu 50 de ani în urmă, de la Universitatea Harvard. După părerea lui, un om poate realiza mai multe dacă are o personalitate plăcută decât dacă deține o diplomă universitară, dar nu are acest fel de personalitate.

Dezvoltarea unei personalități plăcute cere exercitarea autocontrolului, pentru că vor fi multe incidente și mulți oameni îți vor pune răbdarea la încercare și vor vrea să-ți distrugă deciziile bune. Răsplata e însă demnă de efortul făcut, pentru că cineva care posedă o personalitate plăcută iese în evidență atât de puternic în comparație cu majoritatea oamenilor, încât calitățile sale plăcute devin cu atât mai pronunțate.

Când Abraham Lincoln era tânăr, a auzit despre un mare avocat, cunoscut pentru calitățile lui impresionante de orator, care trebuia să apere un client acuzat că ar fi comis o crimă, undeva la 65 de kilometri de casa lui Lincoln. A parcurs întreaga distanță pe jos pentru a-l auzi pe acest om, care era unul dintre magicienii Sudului. După ce i-a ascultat discursul, în timp ce oratorul se pregătea să iasă din sala de judecată, Lincoln s-a îndreptat spre el, pe coridor, i-a întins o mână fermă și a spus: „Am mers 65 de kilometri pe jos ca să vă ascult și, dacă ar trebui să fac acest lucru din nou, aș putea să merg și o sută“. Avocatul i-a aruncat o privire tânărului Lincoln, a strâmbat din nas și, plin de trufie, a plecat fără măcar să-i vorbească.

Mulți ani mai târziu, cei doi s-au întâlnit din nou, de data asta la Casa Albă, unde același avocat venise să îi ceară președintelui Statelor Unite grațierea unui

om care fusese condamnat la moarte.

Lincoln a ascultat răbdător ce a avut avocatul de spus și, când acesta a terminat de vorbit, a zis: „Văd că nu v-ați pierdut deloc elocvența de când v-am auzit prima oară apărând un criminal cu ani în urmă, dar v-ați schimbat considerabil în alte privințe, pentru că acum păreți a fi un gentleman politicos și rafinat, spre deosebire de impresia pe care mi-ați făcut-o la prima noastră întâlnire. V-am făcut o nedreptate, poate, pentru care acum vă cer scuze. Între timp, voi semna actul de grațiere pentru clientul dumneavoastră și vom considera că suntem chit".

Fața avocatului s-a făcut pe rând roșie și albă, în timp ce își cerea bâlbâit scuze!

Dar faptul că i-a lipsit personalitatea plăcută la prima sa întâlnire cu Lincoln îl făcea vinovat de o conduită care l-ar fi costat foarte mult dacă acest incident ar fi avut drept protagonist pe cineva mai puțin bun la suflet decât marele Lincoln.

S-a spus, și probabil pe bună dreptate, că politețea reprezintă cea mai valoroasă trăsătură a speciei umane. Politețea nu costă nimic, totuși îți aduce dividende extraordinare dacă este practicată în mod regulat, în spiritul sincerității. Un tânăr prieten al autorului acestei cărți era angajat ca om de serviciu la o benzinărie care aparținea de o mare corporație. Într-o zi, o mașină mare a intrat în stație, iar pasagerul a ieșit din ea, în timp ce șoferul îi spunea angajatului ce fel de benzină dorește. În timp ce se punea benzină în rezervor, pasagerul bogat a intrat în vorbă cu tânărul meu prieten.

– Îți place slujba ta? a întrebat omul.

– Îmi place pe naiba! a răspuns tânărul. Îmi place tot așa de mult cum le plac câinilor pisicile.

– Păi și atunci, a zis străinul, dacă nu-ți place slujba, de ce lucrezi aici?

– Pentru că aștept să apară ceva mai bun, a venit rapid răspunsul.

– Cât de mult crezi că va trebui să aștepți? a întrebat omul.

– Nu știu cât de mult, dar sper să scap cât mai repede de aici, pentru că nu există oportunități aici pentru tipi deștepți ca mine. Am o diplomă de liceu și aș putea avea o slujbă mult mai bună dacă mi s-ar ivi ocazia.

– Da? a întrebat străinul. Dacă ți-aș oferi chiar acum o slujbă mai bună decât cea pe care o ai, crezi că ți-ar fi mai bine decât ți-e acum?

– N-aș putea spune, a răspuns tânărul.

– Atunci, a zis străinul, permite-mi să-ți ofer sugestia că posturile mai bune apar de obicei în calea celor care sunt pregătiți să le ocupe. Dar nu cred că tu ești gata pentru un post mai bun; cel puțin nu atâta vreme cât ai acest mod de a gândi. Poate că există o mare oportunitate pentru tine exact aici, în locul în care ești acum. Dă-mi voie să-ți recomand… (Și aici i-a recomandat cartea motivațională a anului.) Ar putea să-ți dea o idee care să-ți fie de folos toată viața.

Străinul s-a urcat în mașină și a plecat. Era președintele corporației care deținea benzinăria. Tânărul vorbise cu angajatorul lui fără să o știe și fiecare cuvânt pe care l-a scos i-a distrus șansele de a atrage asupra lui o atenție favorabilă.

Mai târziu, aceeași benzinărie a fost dată în grija unui alt tânăr și a devenit una dintre cele mai profitabile benzinării deținute de companie. Stația e practic aceeași ca înainte să fi fost predată unui nou manager. Magazinul dinăuntru este exact la fel, prețurile sunt aceleași, dar personalitatea omului care îi întâmpină pe cei care opresc la benzinărie nu este aceeași.

Practic, orice succes în viață depinde, în ultimă instanță, de personalitatea omului. O fire neplăcută poate distruge șansele omului educat, și asemenea firi chiar distrug multe astfel de șanse.

Abilitățile actoricești ca parte a personalității

Viața poate fi numită pe bună dreptate o mare piesă de teatru, în care abilitățile actoricești sunt de maximă importanță. Oamenii de succes din toate domeniile sunt, în general, actori foarte buni; adică au obiceiul de a juca un rol în funcție de cel care se află în fața lor. Hai să comparăm câteva personalități faimoase din diverse domenii în privința abilităților lor actoricești. Următorii s-au bucurat la un moment dat de un succes nemaipomenit în domeniile lor de activitate, pentru că geniul și invențiile lor au fost puse în valoare de abilitățile lor actoricești:

Theodore Roosevelt
Henry Ford
Thomas A. Edison
Billy Sunday
William Randolph Hearst
George Bernard Shaw

Mai jos urmează o listă de persoane bine-cunoscute, fiecare faimoasă pentru o calitate anume, dar având mai puține abilități actoricești decât cei din prima listă:

Woodrow Wilson
Calvin Coolidge
Herbert Hoover
Abraham Lincoln

Includerea numelui lui Lincoln aici dovedește că celelalte calități neprețuite pe care le poseda au fost dominante și l-au plasat în topul personalităților celebre, în ciuda lipsei lui naturale de abilități actoricești. Un bun actor este cel care înțelege cum să livreze mulțimii ceea ce aceasta așteaptă de la el. Succesul nu este o chestiune de șansă sau de noroc. Este rezultatul planurilor atente și al punerii minuțioase în scenă și al jocului actoricesc abil al actorilor implicați.

Ce e de făcut în legătură cu acest defect al omului care nu a fost binecuvântat cu o personalitate care să-l facă apt să fie un bun actor? Este o asemenea persoană destinată eșecului pe viață din cauză că natura a neglijat să o înzestreze cu o astfel de personalitate?

Deloc! Iată unde intervine principiul Minții Supreme. Aceia care nu au personalități plăcute pot să se înconjoare de oameni care compensează această lipsă. Finanțistul J.P. Morgan avea o atitudine combativă, care îl împiedica să fie un actor bun. Totuși, s-a asociat cu alții, care au adus ce îi lipsea în această privință.

Henry Ford nu a fost binecuvântat de la natură cu abilitatea înnăscută de a juca teatru, iar personalitatea sa nu era sută la sută perfectă, dar, știind cum să se folosească de principiul Minții Supreme, a trecut peste acest defect înconjurându-se de oameni care aveau această abilitate.

Care sunt cele mai importante caracteristici ale talentului actoricesc?

Prima este abilitatea de a apela la imaginația publicului și de a menține interesul și curiozitatea oamenilor cu privire la activitățile tale. A doua este profunda înțelegere a valorii atracției psihologice prin intermediul publicității. A treia, să ai suficientă agerime a minții încât să-ți permită să identifici și să folosești prejudecățile, aprecierile și lipsa de apreciere a publicului în momentul psihologic potrivit.

Un rezumat al factorilor care constituie o personalitate plăcută

În continuare, iată o listă condensată cu descrierea factorilor majori care stau la baza unei personalități plăcute:

1. Modul în care strângi mâna cuiva
2. Îmbrăcămintea și postura
3. Vocea, tonul, volumul și calitatea acesteia
4. Tactul
5. Sinceritatea scopului
6. Alegerea cuvintelor, potrivirea lor în context
7. Calmul
8. Altruismul
9. Expresia facială
10. Gândurile dominante (pentru că se înregistrează în mințile celorlalți)
11. Entuziasmul
12. Onestitatea (intelectuală, morală și economică)
13. Magnetismul (rata înaltă de vibrații datorate unei sexualități bine definite, sănătoase)

Dacă dorești să faci un experiment interesant și poate chiar util, analizează-te și dă-ți o notă în privința fiecăruia dintre acești treisprezece factori ai personalității plăcute. O verificare atentă a acestor treisprezece puncte te-ar putea ajuta să observi care sunt lucrurile ce îți pot permite să elimini defectele care fac succesul imposibil.

Va fi, de asemenea, un experiment interesant acela de a-ți forma obiceiul să-i analizezi pe cei pe care îi cunoști îndeaproape, evaluându-i în funcție de cele treisprezece puncte descrise aici. Un asemenea obicei te va ajuta, în timp, să găsești în alți oameni cauzele succesului sau ale eșecului.

LECȚIA 11

GÂNDIREA PRECISĂ

Arta gândirii precise nu este greu de dobândit, deși anumite reguli foarte clare trebuie urmate. Pentru a gândi clar, trebuie să urmezi cel puțin următoarele două principii de bază:

1. Gândirea precisă cere separarea faptelor de simpla informație.
2. Când sunt constatate, faptele trebuie separate la rândul lor în două categorii: importante și neimportante sau irelevante.

Întrebarea se pune atunci în mod natural: ce este un fapt important? Iar răspunsul este: un fapt important este orice fapt esențial pentru atingerea scopului sau obiectivului principal clar sau care ar putea fi folositor ori necesar în ceea ce privește ocupațiile zilnice ale omului. Prin comparație, toate celelalte fapte, chiar dacă pot fi interesante și utile, nu sunt la fel de importante pentru individ.

Nimeni nu are dreptul de a avea o opinie despre un subiect, dacă nu a ajuns la acea opinie printr-un raționament bazat pe faptele disponibile cu privire la subiectul respectiv. În ciuda acestui fapt, totuși, aproape toată lumea are opinii despre aproape orice subiect, chiar dacă e familiarizată sau nu cu subiectul respectiv ori dacă are cunoștință de vreun fapt legat de subiectul respectiv sau nu.

Judecățile pripite și opiniile care nu sunt deloc opinii, ci presupuneri nefondate sunt lipsite de valoare. Printre ele, oricât ar fi de multe, nu se găsește nici o idee de valoare. Oricine poate obține o gândire precisă dacă se străduiește să identifice faptele, toate faptele care sunt disponibile, printr-un efort rezonabil, înainte să ia decizii sau să emită opinii despre un anume subiect.

Când auzi pe cineva că începe un discurs cu generalități precum „am auzit că e așa și pe dincolo“ sau „văd prin ziare că nu știu cine a făcut nu știu ce“, poți fie să o scoți pe persoana respectivă din categoria celor care au o gândire

precisă, fie să-i privești opiniile, afirmațiile și presupunerile cu multă circumspecție – sau să nu i le accepți deloc.

Deseori e nevoie de un efort considerabil pentru a afla informații incontestabile despre un subiect anume, iar acesta este probabil principalul motiv pentru care așa de puțini oameni își fac timp sau se deranjează să adune aceste informații pentru a-și fundamenta opiniile pe ele.

Probabil că studiezi această filosofie cu scopul de a învăța cum să obții un succes mai mare și, dacă acest lucru este adevărat, atunci trebuie să te distanțezi de practicile obișnuite ale oamenilor care nu gândesc și nu-și iau răgazul de a aduna informații care să le fundamenteze părerile. Acest lucru cere efort, toată lumea recunoaște asta, dar trebuie să reținem că succesul nu-ți pică dintr-un pom în care să fi crescut de capul lui. Succesul e ceva care se obține prin perseverență, sacrificiu de sine, hotărâre și caracter puternic.

Totul pe lume are prețul său și nimic nu poate fi obținut dacă nu plătim acest preț; sau, dacă ceva de valoare este astfel obținut, nu poate fi păstrat pentru multă vreme. Prețul gândirii precise este efortul necesar pentru adunarea și organizarea faptelor pe care să-ți bazezi opinia.

„Câte automobile trec pe lângă această benzinărie în fiecare zi?“, l-a întrebat odată pe un angajat managerul unei astfel de benzinării. „Și în ce zile avem traficul cel mai intens?“

„După părerea mea…“, a început tânărul.

„Nu mă interesează părerea ta“, l-a întrerupt managerul. „Ce te-am întrebat eu cere un răspuns bazat pe informații. Părerile nu valorează nimic atunci când se pot obține informațiile.“

Cu ajutorul unui calculator de buzunar, tânărul a început să numere automobilele care treceau în fiecare zi pe lângă benzinărie. A făcut chiar și un pas mai departe și a înregistrat numărul celor care chiar se opreau și cumpărau benzină sau motorină, reținând cifrele zi de zi timp de două săptămâni, inclusiv duminica.

Dar asta nu a fost tot! A estimat numărul automobilelor care ar fi urmat să oprească la benzinărie, zi de zi, timp de două săptămâni. Mergând și mai departe, a făcut un plan care nu l-a costat decât prețul unor fluturași de hârtie și astfel chiar a reușit să crească, în următoarele două săptămâni, numărul automobilelor care se opreau la benzinărie. Asta nu făcea parte din îndatoririle din fișa sa de post, dar întrebarea pe care i-o pusese managerul l-a pus pe gânduri și s-a hotărât să profite de acest incident.

Tânărul în chestiune este acum deținătorul a jumătate dintr-un lanț de benzinării și un om destul de bogat, mulțumită abilității sale de a Gândi cu Precizie.

LECȚIA 12

CONCENTRAREA

Băieții buni la toate rareori reușesc în orice întreprindere. Viața e atât de complexă și există atâtea feluri în care energia se risipește în moduri neprofitabile, încât toți cei care vor să reușească trebuie să-și formeze și să-și mențină obiceiul efortului concentrat. Puterea se bazează pe efortul și energia organizate. Energia nu poate fi organizată în lipsa obiceiului de a ne concentra toată atenția pe câte un singur lucru, pe rând. O lupă obișnuită poate fi folosită astfel încât să focalizeze lumina razelor solare cu ajutorul cărora să producă o gaură într-o scândură de lemn în câteva minute. Aceleași raze nici măcar nu vor încălzi scândura până când nu sunt concentrate într-un singur punct.

Mintea umană seamănă întru câtva cu o lupă, pentru că este mediul prin care toate facultățile creierului pot fi aduse laolaltă și făcute să funcționeze, într-o formă organizată, exact așa cum razele de soare pot fi concentrate într-un singur punct cu ajutorul lupei.

Merită să luăm în considerare faptul că toți oamenii care au atins un succes extraordinar în toate domeniile de activitate și-au concentrat majoritatea gândurilor și eforturilor către un singur scop, obiectiv sau țel principal clar. Analizați impresionanta listă de oameni care au creat și au condus Statele Unite ale Americii la începuturile istoriei sale, al căror succes s-a datorat faptului că au dobândit și au exersat obiceiul concentrării:

Woolworth s-a concentrat pe ideea unică a magazinelor cu produse la zece cenți și a devenit unul dintre geniile cele mai creative ale națiunii în domeniul comerțului cu amănuntul.

Henry Ford și-a concentrat toată energia pe singura țintă a creării unui automobil ieftin și practic, și acea idee l-a făcut unul dintre cei mai puternici și mai bogați oameni din istorie.

Marshall Field și-a concentrat eforturile pe crearea „celui mai mare magazin din lume“ și a fost răsplătit cu zeci de milioane de dolari, o sumă incredibilă pe vremea lui.

Van Heusen a concentrat ani de eforturi pentru producerea unor gulere moi, într-o vreme în care bărbații se gândeau că nu se vor elibera niciodată de gulerele țepene, și ideea l-a făcut bogat într-un timp relativ scurt, iar numele său a devenit pentru totdeauna sinonim cu produsul pe care s-a concentrat să-l creeze.

Wrigley și-a concentrat eforturile pe producerea și vânzarea unor pachete ieftine de gumă de mestecat, în valoare de cinci cenți, și a fost răsplătit pentru perseverența lui cu milioane de dolari și un loc memorabil în istorie.

Edison s-a concentrat pe inventarea unei „mașini vorbitoare", a luminii electrice, a filmului de cinema și a nenumărate alte lucruri, până când toate au devenit realitate și i-au asigurat un loc în Panteon.

Bessemer și-a concentrat gândurile către un mod mai bun de a produce oțel și deja faimosul proces Bessemer stă mărturie pentru faptul că eforturile sale aveau să facă istorie.

George Eastman și-a concentrat energia pe îmbunătățirea radicală a tehnicii fotografice, iar această unică idee l-a făcut multimilionar.

Andrew Carnegie, fiu de imigranți, a avut viziunea unei mari industrii producătoare de oțel, și-a concentrat mintea în direcția acestui scop și a făcut zeci de milioane de dolari.

James J. Hill, pe vremea când încă lucra ca operator de telegraf cu 40 de dolari pe lună, s-a concentrat pe visul de a realiza un sistem transcontinental de căi ferate și s-a tot gândit la asta (a și acționat în baza acestor gânduri, desigur) până când visul s-a transformat într-o splendidă realitate și l-a transformat într-unul dintre cei mai prosperi oameni ai timpului său.

Cyrus H.K. Curtis și-a concentrat eforturile pe ideea de a produce cea mai bună și mai populară publicație de pe pământ și astfel a rezultat, printre altele, splendida *Saturday Evening Post*. Nu doar că a creat o revistă minunată, dar concentrarea gândurilor sale i-a adus, de asemenea, milioane.

Orville Wright s-a concentrat asupra unui singur scop – cucerirea spațiului aerian cu ajutorul unei mașini mai grele decât aerul – și a reușit acest lucru în ciuda tuturor probabilităților, cu rezultate care au schimbat destinul omenirii.

Marconi s-a concentrat pe un singur gând – să trimită mesaje fără fir – și nenumărate vieți s-au schimbat în bine.

Într-adevăr, poți crea orice îți poți imagina, dacă mintea ta se concentrează cu maximă hotărâre asupra acelui scop și este gata să nu se oprească până când nu-

și atinge țelul. Mare și puternică este mintea omului când funcționează cu ajutorul gândului concentrat.

Woodrow Wilson era hotărât să devină președintele Statelor Unite dinainte cu douăzeci și cinci de ani de a ocupa această funcție la Casa Albă, dar și-a menținut concentrarea asupra acestui unic scop și, în cele din urmă, l-a atins.

Ingersoll s-a concentrat pe fabricarea unui singur produs, un ceas de mână practic, ce se vindea pentru numai un dolar. Această idee, pe lângă eforturile sale concentrate, l-a transformat în multimilionar.

E.M. Statler s-a concentrat pe construirea de hoteluri care ofereau servicii ca acasă și a ajuns astfel unul dintre hotelierii de prim rang ai lumii, ca să nu mai vorbim despre multele milioane care îi alcătuiesc averea.

Rockefeller și-a concentrat eforturile pe rafinarea și distribuirea de țiței, iar eforturile sale i-au adus zeci de milioane de dolari.

Russell Conwell s-a concentrat o viață întreagă pe faimosul său discurs „Hectare cu diamante“ [Acres of Diamonds], iar acel unic discurs i-a adus mai mult de șase milioane de dolari într-o vreme în care oamenii primeau lefuri de câțiva sfanți și, în plus, le-a adus oamenilor din vremea lui un mare serviciu, care nu va putea fi niciodată evaluat în ceva atât de material precum banii.

Lincoln s-a concentrat pe libertatea omenirii și a mers până la capăt cu misiunea lui, deși la final a avut ghinion.

Gilette s-a concentrat pe producerea aparatelor de ras mai sigure; ideea aceasta l-a transformat într-un multimilionar și i-a legat numele pentru totdeauna de produsele de acest fel.

William Randolph Hearst s-a concentrat pe ziare și a devenit rege în domeniul său și stăpân în castelul său.

Helen Keller s-a născut surdă, mută și oarbă, dar cu suficientă concentrare a învățat să „audă“ și să vorbească, devenind o sursă de inspirație pentru lumea întreagă.

Astfel, povestea ar putea continua la nesfârșit, ca un lanț interminabil care stă mărturie pentru faptul că efortul concentrat este profitabil. Află ce-ți dorești să faci – asumă-ți un scop principal, clar – și concentrează-ți toată energia în sprijinul scopului respectiv până ajungi la o rezolvare fericită.

Observă, în analiza următoarei legi, cea referitoare la cooperare, conexiunea directă dintre principiile subliniate acolo și cele asociate cu legea concentrării.

Oriunde o mână de oameni se grupează într-un spirit organizat, de cooperare, pentru a duce la bun sfârșit o sarcină clară, se va observa că aceștia

folosesc legea concentrării și că, dacă nu fac acest lucru, uniunea lor este lipsită de putere adevărată.

Picăturile de ploaie, când cad din cer, fiecare pe cont propriu, talmeș-balmeș, reprezintă o formă extraordinar de puternică de energie, dar această energie nu poate fi considerată putere adevărată până când acele picături nu sunt colectate într-un râu sau într-un baraj și făcute să-și reverse energia asupra unei roți într-un mod organizat sau până când nu sunt strânse într-un cazan și transformate în abur. Peste tot, indiferent de forma în care este întâlnită, puterea crește prin concentrarea unei energii.

Așadar, oricare ar fi ocupația ta zilnică, fă-o cu toată atenția, cu toată inima și cu tot spiritul concentrat pe acel lucru.

LECȚIA 13

COOPERAREA

Epoca noastră este în mod foarte clar una a cooperării. Realizările extraordinare din domeniul afacerilor, industriei, finanțelor, transporturilor și politicii sunt toate bazate pe principiul efortului cooperativ.

Abia dacă poți citi un ziar în fiecare zi, timp de o săptămână, fără să afli de fuzionarea unor companii. Exceptând preluările ostile, aceste fuziuni se bazează pe cooperare, deoarece cooperarea aduce laolaltă, în spiritul armoniei scopului, diferite energii, indiferent dacă este vorba despre cele umane sau cele mecanice, astfel încât să poată funcționa ca una singură, fără fricțiuni.

Mareșalul Foch a fost unul dintre eroii Primului Război Mondial. Momentul de cotitură a venit, așa cum arată istoricii, când toate armatele aliate au fost plasate sub conducerea lui Foch, astfel asigurându-se un efort perfect coordonat și o cooperare care n-ar fi fost posibilă sub conducerea mai multor oameni.

Pentru a reuși, în orice întreprindere, trebuie să cooperezi prietenește cu alții. Echipa câștigătoare la fotbal este cea care a fost antrenată cel mai bine în arta cooperării. Spiritul perfectei munci de echipă trebuie să primeze în afaceri, altminteri afacerile nu vor ajunge prea departe.

Vei vedea că unele dintre legile precedente ale acestui curs trebuie să devină obiceiuri înainte de a putea obține cooperare perfectă din partea celorlalți. De exemplu, alți oameni nu vor coopera cu tine dacă nu ți-ai însușit înainte și dacă nu stăpânești legea personalității plăcute, personalitatea de succes. Vei remarca, de asemenea, că trebuie să practici entuziasmul, autocontrolul și obiceiul de a face mai mult decât ești plătit să faci pentru a putea spera să obții cooperarea necondiționată a celorlalți.

Aceste legi se intersectează între ele și toate trebuie contopite în cadrul legii cooperării, ceea ce presupune că, pentru a câștiga cooperarea celorlalți, trebuie să-ți formezi obiceiul de a practica fiecare dintre legi.

Nimeni nu e dornic să coopereze cu cineva care are o personalitate neplăcută. Nimeni nu este doritor să coopereze cu cineva care nu este entuziast, căruia îi

lipsește autocontrolul. Puterea vine din efortul organizat, bazat pe cooperare!

O duzină de soldați bine antrenați, care acționează cu un efort perfect coordonat, pot domina o mulțime de o mie de oameni cărora le lipsesc comanda și organizarea. Educația, în toate formele sale, nu este decât cunoaștere organizată sau, s-ar putea spune, un ansamblu de informații care cooperează!

Andrew Carnegie nu avea decât foarte puțină școală și, cu toate acestea, era cel mai educat om, pentru că își formase obiceiul de a-și organiza cunoașterea și de a-i da forma unui scop principal, clar. De asemenea, el s-a folosit de legea cooperării, iar rezultatul a fost că a devenit multimilionar; mai mult decât atât, i-a ajutat pe nenumărați alți oameni să devină milionari, oameni care erau aliații săi în aplicarea legii cooperării, pe care el o înțelegea atât de bine.

Andrew Carnegie a fost cel care i-a dat autorului acestei cărți ideea pe care a fost construită toată această filosofie. Evenimentul merită relatat, pentru că implică o lege nou descoperită, care constituie baza reală a oricărei cooperări eficiente.

Autorul s-a dus să-l intervieveze pe Carnegie, cu scopul de a scrie o poveste despre cariera acestuia în industrie. Prima întrebare a fost:

– Domnule Carnegie, cărui fapt îi atribuiți succesul dumneavoastră enorm?

– Mi-ați pus o întrebare foarte importantă, a spus Carnegie, și, înainte de a răspunde, v-aș ruga să definiți cuvântul „succes“. Ce anume înțelegeți prin succes? Presupun că prin succes vă gândiți la banii mei, nu-i așa?

Autorul acestei cărți a răspuns:

– Da, acest cuvânt pare să fie sinonimul succesului.

– Ei bine, a răspuns Carnegie, dacă nu doriți să știți decât cum am obținut banii – dacă asta înțelegeți dumneavoastră prin succes –, atunci pot să răspund cu ușurință la întrebare. Pentru început, permiteți-mi să vă spun că aici, în afacerea noastră cu oțel, dispunem de o Minte Supremă. Aceasta nu este mintea unei persoane anume, ci este suma totală a abilităților, cunoștințelor și experienței nenumăratelor persoane ale căror minți s-au coordonat perfect, astfel încât să funcționeze ca una singură, în spiritul cooperării armonioase. Este vorba despre mințile care conduc diversele departamente ale acestei afaceri. Unele dintre aceste minți au fost asociate cu mine mulți ani, în timp ce altele n-au rămas aici prea multă vreme. S-ar putea să fiți surprins când vă voi spune că am fost nevoit să dau greș de nenumărate ori înainte să-i găsesc pe aceia ale căror personalități să fie de așa natură încât să-și poată subordona

interesele proprii în favoarea intereselor afacerii. Unul dintre cele mai importante posturi din compania noastră a fost ocupat succesiv de mai mult de douăsprezece persoane înainte să fi găsit pe cineva care putea să facă munca solicitată de această poziție și în același timp să coopereze în spiritul armoniei cu ceilalți membri ai personalului nostru. Problema mea cea mai mare a fost și va continua să fie întotdeauna dificultatea de a-mi asigura serviciile oamenilor dispuși să coopereze, pentru că, în lipsa cooperării, Mintea Supremă despre care vorbesc n-ar putea exista.

Cu aceste cuvinte sau cu unele asemănătoare, pentru că citez din memorie, cel mai important dintre magnații industriei de oțel care au trăit vreodată și-a dezvăluit secretul real al realizărilor sale uimitoare. Această afirmație l-a condus pe autorul acestei cărți la concluzia că trebuie să se apuce de o cercetare, ce a durat apoi peste douăzeci de ani, din care a rezultat descoperirea aceluiași principiu al Minții Supreme care se află la baza succesului celor mai mulți dintre ceilalți lideri de succes de acest tip, capi ai unor industrii importante, instituții financiare, companii de căi ferate, bănci, lanțuri de magazine etc.

Este un fapt real, deși lumea științifică încă nu l-a validat, acela că ori de câte ori două sau mai multe minți se întâlnesc, în vederea oricărei întreprinderi, în spiritul armoniei și al cooperării, rezultă o putere nevăzută, care le dă o energie mai mare în întreprinderea respectivă.

Poți testa acest lucru analizând reacția minții tale atunci când ești în prezența celor cu care ești prieten. Compară reacția aceasta cu ce se întâmplă atunci când te afli în prezența unor persoane pe care nu le placi. Asocierile prietenești îți insuflă o energie misterioasă, de care nu poți beneficia altfel, iar acest mare adevăr este însăși piatra de temelie a legii cooperării.

O armată forțată să lupte pentru că soldaților le este teamă că vor fi împușcați și uciși de propriii lideri poate fi o armată foarte eficientă, dar o asemenea armată nu s-a ridicat niciodată la valoarea uneia care intră în acțiune din voință proprie, cu soldați hotărâți să câștige pentru că sunt convinși că victoria trebuie să fie de partea lor.

La începutul Primului Război Mondial, germanii au ras totul în fața lor. Soldații germani, la vremea respectivă, au pornit la acțiune cântând. Conducătorii lor îi făcuseră să creadă că aveau să câștige fiindcă era normal să câștige ei.

Însă, pe măsură ce războiul continua, acești soldați au început să-și dea seama de adevăr. Au început să întrevadă faptul că uciderea unor milioane de oameni

era o chestiune serioasă. În continuare, gândul a început să se strecoare în mințile lor într-o asemenea măsură încât, în cele din urmă, au început să creadă că poate Kaiserul nu era un agent al lui Dumnezeu și că s-ar putea să lupte într-un război nedrept.

Din acest punct încolo, s-a schimbat foaia. Nu mai intrau în bătălie cântând. Nu se mai simțeau mândri să moară pentru țara lor, iar lucrul acesta avea să le aducă sfârșitul în scurtă vreme.

Așa este în orice domeniu, în orice întreprindere omenească. Cei care își pot subordona personalitățile, cei care își pot supune interesele proprii și își pot coordona toate eforturile, fizice și intelectuale, cu cele ale altora, în sprijinul unei cauze comune în care cred, deja au parcurs aproape întreaga cale spre succes.

Acum câțiva ani, președintele unei bine-cunoscute firme din domeniul imobiliar mi-a adresat următoarea scrisoare:

Dragă domnule Hill,

Firma noastră este dispusă să vă ofere un cec de 10 000 de dolari dacă ne veți învăța cum să obținem încrederea publicului în munca noastră, la fel de eficient cum o obțineți dumneavoastră, în domeniul dumneavoastră.

Cu salutări cordiale,

…

Răspunsul meu a sunat în felul următor:

Dragă domnule J.,

Vă mulțumesc pentru compliment și, cu toate că aș putea găsi o întrebuințare pentru cecul de 10 000 de dolari, sunt perfect de acord să vă dau gratis informația pe care o am în legătură cu acest subiect. Dacă am o abilitate neobișnuită de a obține cooperarea altor oameni, acest lucru se datorează următoarelor lucruri:

1. *Ofer mai multe servicii decât cele pentru care le cer oamenilor să plătească.*
2. *Nu mă angajez intenționat în nici un fel de tranzacție dacă aceasta nu oferă un beneficiu pentru toți cei implicați.*
3. *Nu fac afirmații în al căror adevăr nu cred.*
4. *Am o dorință sinceră în inimă de a le fi de real ajutor cât mai multor oameni.*
5. *Îmi plac oamenii mai mult decât îmi plac banii.*
6. *Fac tot posibilul ca să trăiesc cât mai bine și să îi învăț pe alții filosofia mea a succesului.*

7. *Nu accept favoruri de la nimeni fără să ofer favoruri în schimb.*
8. *Nu cer nimic de la nimeni fără să am dreptul la lucrul pe care l-am cerut.*
9. *Nu stârnesc dispute cu oamenii despre chestiuni nesemnificative.*
10. *Răspândesc optimism și voie bună oriunde și oricând pot.*
11. *Nu-i flatez niciodată pe oameni cu scopul de a le câștiga încrederea.*
12. *Vând consultanță și sfaturi altora, la un preț modest, dar nu ofer niciodată sfaturi gratis.*
13. *În timp ce îi învăț pe alții cum să obțină succesul, am demonstrat că pot să fac această filosofie să funcționeze și pentru mine însumi, ca în expresia „fapte, nu vorbe".*
14. *Sunt atât de dedicat muncii mele, încât entuziasmul meu devine contagios și îi influențează pe ceilalți.*

Dacă există alte elemente incluse în ceea ce considerați că este abilitatea mea de a obține încrederea celorlalți, eu nu le cunosc. Întâmplător, scrisoarea dumneavoastră a ridicat o problemă interesantă și m-a făcut să mă analizez într-un fel în care n-am mai făcut-o până acum. Din acest motiv, refuz să accept cecul dumneavoastră, pe baza faptului că m-ați determinat să fac ceva care s-ar putea să valoreze mult mai mult decât câteva mii de dolari.

Cu maximă cordialitate,
Napoleon Hill

În aceste paisprezece puncte pot fi găsite elementele care constituie baza tuturor relațiilor menite să ducă la clădirea încrederii. Efortul cooperativ le aduce putere celor care pot obține și menține permanent încrederea unui număr mare de oameni. Autorul acestei cărți nu cunoaște o metodă de a le induce altora ideea cooperării în afara celei bazate pe cele paisprezece puncte enumerate mai sus.

LECȚIA 14

SĂ ȘTII CUM SĂ PROFIȚI DE UN EȘEC

Un filosof care era consilierul oficial al bogatului rege Cresus i-a spus acestuia un lucru foarte înțelept:

„Mi se amintește mereu, o, rege, și păstrez cu sfințenie această lege, că există o roată pe care se învârt treburile omenirii, iar mecanismul său este de așa natură încât împiedică pe oricine să fie întotdeauna norocos".

Este adevărat. Există un fel de soartă nevăzută sau de roată, care se învârte în viețile noastre și care uneori ne aduce noroc, iar alteori ghinion, în ciuda lucrurilor pe care le putem face noi, ca ființe omenești. Oricum, această roată se supune teoriei probabilităților, astfel asigurându-ne împotriva ghinionului permanent. Dacă azi vine ghinionul, există speranță la gândul că opusul său va veni la următoarea învârtire a roții sau la cea de după următoarea și așa mai departe.

Eșecul este una dintre părțile cele mai benefice din experiența umană, pentru că sunt multe lecții necesare care trebuie învățate înainte ca cineva să înceapă să aibă succes, lecții ce n-ar putea fi predate de un alt profesor decât eșecul.

Eșecul este întotdeauna o binecuvântare mascată, cu condiția să ne învețe o lecție utilă pe care n-am fi putut sau n-am fi avut cum s-o învățăm în lipsa lui. Eșecul ne temperează.

Oricum, milioane de oameni fac greșeala de a accepta eșecul drept final, în vreme ce el este, ca multe alte evenimente din viață, tranzitoriu, și din acest motiv n-ar trebui acceptat ca final.

Oamenii de succes trebuie să învețe să distingă între eșec și înfrângere temporară. Fiecare persoană trăiește, într-un moment sau altul, o formă sau alta de înfrângere temporară, și din asemenea experiențe rezultă câteva dintre cele mai mari și mai bine-venite lecții. De fapt, mulți dintre noi suntem constituiți în așa fel încât, dacă n-am cunoaște niciodată înfrângerea temporară (sau, așa cum îi spun unii, din ignoranță, eșecul), am deveni în curând atât de egoiști și independenți, încât ne-am imagina mai importanți decât zeii. Există câțiva asemenea oameni pe lume și se spune despre ei că, atunci când se referă

la Dumnezeu – dacă se referă vreodată –, o fac în felul următor: „Eu și Dumnezeu“, cu un accent puternic pe „Eu!“

Durerile de cap sunt binefăcătoare, în ciuda faptului că sunt foarte dezagreabile, pentru simplul fapt că reprezintă limbajul naturii. În acest caz, ea strigă cu putere că trupul uman trebuie folosit în mod inteligent, mai ales stomacul și organele din proximitatea lui, prin care mulți dintre noi ne provocăm majoritatea bolilor fizice.

La fel stau lucrurile și în ceea ce privește înfrângerea sau eșecul temporar. Acestea sunt mijloacele prin care natura ne semnalează că ne îndreptăm în direcția greșită și, dacă suntem rezonabil de inteligenți, ar trebui să luăm în seamă aceste semnale, să o apucăm pe altă cale și să ajungem, în sfârșit, la obiectivul care reprezintă scopul nostru principal clar.

Autorul acestei filosofii a dedicat peste un sfert de secol cercetării având ca scop descoperirea caracteristicilor posedate și folosite de bărbații și femeile de succes din domeniul afacerilor, industriei, politicii, administrației de stat, religiei, finanțelor, transporturilor, literaturii, științei etc.

Această cercetare a implicat citirea unui număr de peste o mie de cărți pe teme științifice, economice sau biografice, cu o medie de o carte și ceva pe săptămână.

Una dintre cele mai uimitoare descoperiri făcute prin intermediul acestei cantități imense de cercetare este faptul că toți acești oameni cu un succes nemaipomenit, indiferent de domeniul în care activau, erau oameni care s-au confruntat cu înfrângeri, cu adversitate, eșecuri temporare și în anumite cazuri chiar cu eșecul permanent (în ceea ce-i privește pe ei, ca indivizi). Nu am descoperit nici măcar un singur caz de persoană de succes care să fi reușit fără să fi fost nevoită să depășească obstacole ce păreau de netrecut.

S-a descoperit, de asemenea, că acești oameni s-au ridicat spre succes direct proporțional cu măsura în care au privit față în față înfrângerea și au rămas absolut neclintiți. Cu alte cuvinte, succesul este întotdeauna direct proporțional cu măsura în care individul întâlnește obstacole în calea lui către atingerea obiectivului său clar și le întâmpină cu o atitudine fermă.

Să ne amintim câteva dintre marile personalități de succes ale lumii care s-au confruntat cu înfrângeri temporare – unele dintre ele au cunoscut chiar eșecul permanent în ceea ce-i privește pe ei, ca indivizi.

Columb a început prin a căuta un drum mai scurt către India, dar a descoperit America, în schimb. A murit lipsit de onorurile pe care le-ar fi

meritat.

Thomas A. Edison s-a confruntat cu înfrângere după înfrângere și a avut parte de peste zece mii de eșecuri înainte să reușească să înregistreze și să reproducă sunetul vocii omenești. S-a confruntat cu înfrângeri similare și înainte de a crea becul modern cu lumină electrică.

Alexander Graham Bell s-a confruntat timp de ani de zile cu eșecul înainte de a-și perfecționa invenția, aparatul de vorbit la distanță.

Primul proiect de tip *Totul la cinci sau zece cenți* al lui Woolworth nu a fost un succes, iar acesta a fost nevoit să depășească cele mai dificile obstacole înainte să ajungă în sfârșit să culeagă roadele reale ale muncii sale și să meargă pe calea succesului.

Frații Wright au avut multe încercări nereușite și, înainte să creeze un aparat de zbor mai greu decât aerul care să și zboare, au suferit multe eșecuri.

Henry Ford aproape că a murit de foame, la figurat măcar, dacă nu la propriu, înainte să definitiveze primul model funcțional de automobil. Și nici măcar nu a fost ultimul dintre necazurile lui: ani de zile s-a străduit să perfecționeze faimosul Model T., care i-a adus gloria și avuția.

Să nu vă gândiți nici măcar o clipă că acești oameni s-au îndreptat către succes pe aripile belșugului, fără să întâmpine obstacole uriașe. Suntem prea înclinați să-i privim pe lideri în momentele lor de triumf, fără să luăm în considerare decepțiile, înfrângerile și adversitățile cărora au fost nevoiți să le facă față înainte de a cunoaște succesul.

Napoleon a cunoscut înfrângere după înfrângere înainte să se transforme în marea forță care a fost și, chiar și atunci, în final l-a așteptat întâlnirea cu eșecul permanent. De multe ori, se scrie în biografiile lui, s-a gândit să se sinucidă, atât de dezamăgit se simțea.

Canalul Panama nu a fost construit fără obstacole. De multe ori, malurile s-au surpat, iar inginerii au fost nevoiți să se întoarcă și s-o ia de la capăt. A părut de multe ori, pentru observatorii din exterior, că la unele dintre săpăturile adânci, malurile nu vor sta niciodată în picioare. Dar perseverența, în combinație cu scopul principal clar, a furnizat în cele din urmă omenirii cea mai extraordinară masă de apă artificială din lume – extraordinară din punctul de vedere al utilității.

Îmi vine în minte un poem pe care îl consider cel mai bun scris vreodată pe această temă. Poemul afirmă în mod atât de detaliat și de clar beneficiile eșecului, încât transcriu din el în continuare:

Când natura vrea un om

de Angela Morgan

Când natura vrea să prelucreze
Omul și să-l cizeleze,
Când natura vrea să-l modeleze
Pentru ca cel mai nobil rol
Acesta să-l interpreteze;
Când din inimă tânjește
Un om mare și brav să creeze,
Unul pe care lumea toată să-l aplaude,
„Ce maestră!“ să o laude,
Atunci ea-l va lucra câinește
Pe cel tot de ea ales regește.
Și ce-l va mai izbi, și ce-l va mai răni,
Cu câte lovituri din cele grele îl va acoperi,
La ce-ncercări îl va supune
Cărora doar ea le poate da un nume.
În timp ce va plânge chinuită inima sa,
Mâinile rugătoare omul spre ea va ridica.
Dar chiar de-și va pleca urechea, ea nu se va lăsa-ndurată
Când întreaga avuție i-o va lua, ne-nduplecată,
Fiindcă ea îi folosește pe toți așa cum poftește
Și cu fiece dorință insuflată cu credință,
Cu aleasa-i măiestrie, el tot mai splendid are să devie,
Căci natura, mai bine ca oricine, știe.

[…]

Planul ei e fascinant
Dac-am ști cum îl gândește,
Numai proștii zic că ea
Se răsfiră-așa, orbește.
Când cu tălpile rănite
Sufletul-i, urcând, gonește
Către noi puteri trezite.
Și când forța cea cerească

Intervine să-l încerce
Și el totuși tot mai crede
Că are să reușească,
Deci atunci când pierzătorul
Încă are nădejdea și amorul.
Iată criza! Iată strigătul
Care-i aduce omenirii liderul.
Când omenirea trebuie salvată,
El vine să conducă omenirea toată.
Și-atunci planul naturii se-nțelege
Când lumea a găsit un om – un rege!

Nu te teme de eșecul temporar, dar asigură-te că înveți câte ceva din fiecare asemenea înfrângere. Ceea ce numim experiență constă, în mare parte, din ceea ce învățăm din greșeli – ale noastre și ale altora –, dar mare grijă să nu treci cu vederea cunoașterea care se poate câștiga din greșeli.

LECȚIA 15

TOLERANȚA

Intoleranța a produs mai multă durere decât oricare dintre numeroasele alte forme de ignoranță. Practic, toate războaiele se iscă din lipsa toleranței. Neînțelegerile dintre așa-numitul „capital“ și așa-numita „muncă“ sunt de obicei rezultatul intoleranței.

Este imposibil pentru orice om să respecte legea gândirii precise dacă nu a dobândit mai întâi obiceiul toleranței, pentru că intoleranța îl face pe om să închidă prea devreme Cartea Cunoașterii și să scrie „Gata! Știu tot!“ pe copertă.

Cea mai distrugătoare formă de intoleranță se naște din diferențele de opinie religioase și etnice. Civilizația, așa cum o cunoaștem astăzi, poartă în ea răni adânci ale intoleranței de-a lungul epocilor, dintre care cele mai multe de natură religioasă.

SUA sunt cea mai democratică țară de pe pământ. Suntem cei mai cosmopoliți din lume. Suntem compuși din naționalități și oameni de toate credințele. Trăim alături de vecinii noștri ale căror religii diferă de ale noastre. Dacă sunt vecini buni sau nu, depinde de cât suntem de toleranți unii cu alții. Intoleranța este rezultatul ignoranței sau, altfel spus, al lipsei de cunoaștere. Oamenii bine informați nu sunt niciodată intoleranți, căci ei știu că nimeni nu are suficiente cunoștințe pentru a putea fi îndreptățit să-i judece pe ceilalți.

Prin ereditatea socială moștenim, din mediul nostru sau prin învățămintele religioase pe care le primim devreme în viață, ideile despre religie. E posibil ca învățătorii noștri să nu aibă întotdeauna dreptate, și dacă nu uităm acest lucru, putem să înțelegem că nu avem întotdeauna dreptate absolută și să nu mai credem că oamenii care au primit învățăminte diferite greșesc cu siguranță.

Există multe motive pentru care ar trebui să fim toleranți, motivul principal fiind acela că toleranța permite rațiunii imparțiale să-l ghideze pe om în direcția datelor obiective, iar acest lucru, la rândul său, duce la gândirea precisă.

Aceia ale căror minți sunt închise din lipsa toleranței, indiferent de felul și natura ei, nu pot deveni vreodată niște oameni cu mintea limpede, iar acesta

este un motiv suficient pentru a ne face să dorim să ne controlăm intoleranța.

S-ar putea să fie adevărat că nu este de datoria ta să fii tolerant cu alții ale căror idei, viziuni religioase, crezuri politice sau apartenență etnică sunt diferite de ale tale, dar este privilegiul tău! Nu trebuie să ceri voie de la nimeni ca să fii tolerant; este ceva ce doar tu controlezi, în mintea ta; de aceea, responsabilitatea care vine odată cu această alegere îți aparține, de asemenea.

Intoleranța este apropiată de cele șase frici fundamentale descrise în discuția despre legea încrederii în sine, și se poate spune cu certitudine că ea este întotdeauna rezultatul fricii sau al ignoranței. Nu există excepții. În momentul în care altă persoană (în cazul în care nu este ea însăși o persoană intolerantă) descoperă că ai fost atins de blestemul intoleranței, aceasta te poate cataloga cu ușurință ca fiind victima fricii sau a superstiției ori, cel mai rău dintre toate, a ignoranței!

Intoleranța închide ușa în fața oportunităților într-o mie de feluri și întunecă inteligența.

În momentul în care îți deschizi mintea și îi oferi date obiective și în momentul în care îți dai seama că rareori s-a spus ultimul cuvânt despre un subiect, oricare ar fi el, și că există întotdeauna o șansă să aflăm mai mult despre orice, ei bine, în acel moment începi să-ți cultivi toleranța. Dacă practici acest obicei suficient de mult timp, vei deveni curând un gânditor, având capacitatea de a rezolva problemele cu care te confrunți, în efortul tău de a-ți face un loc în domeniul de activitate pe care ți l-ai ales.

LECȚIA 16

REGULA DE AUR PENTRU OBȚINEREA COOPERĂRII

Într-un fel, aceasta este cea mai importantă lege dintre cele șaptesprezece care duc la obținerea succesului. În ciuda faptului că, vreme de peste 5000 de ani, marii filosofi ne-au învățat cu toții Regula de Aur, majoritatea oamenilor din zilele noastre o privesc ca pe un fel de text drăguț, bun pentru preoți să-și scrie predicile pe baza lui.

În realitate, Regula de Aur se bazează pe o lege extrem de puternică, o lege care, atunci când este înțeleasă și practicată cu credință, va permite oricărui om să îi convingă pe ceilalți să coopereze cu el.

E un lucru știut că cei mai mulți oameni răspund cu bine la bine și cu rău la rău. Dacă defăimezi pe cineva, vei fi defăimat la rândul tău. Dacă lauzi pe cineva, vei fi lăudat la rândul tău. Dacă faci cuiva o favoare în afaceri, vei fi și tu favorizat.

Există excepții de la această regulă, desigur, dar, în mare, legea funcționează. Orice lucru atrage ceva asemănător lui. Acesta este rezultatul unei importante legi a naturii, care acționează în fiecare particulă de materie și în fiecare formă de energie din univers. Succesul atrage succes. Eșecurile atrag eșecuri. Un leneș profesionist va reuși să îi găsească pe cei cu care se aseamănă chiar și în cazul în care aterizează într-un oraș străin, după căderea întunericului.

Regula de Aur este strâns legată de cea care ne spune să facem mai mult decât lucrurile pentru care suntem plătiți. Faptul însuși de a aduce mai multe servicii decât cele pentru care suntem plătiți pune în acțiune această lege potrivit căreia cine se aseamănă se adună, lege care, în esență, este aceeași cu cea care stă la baza filosofiei Legii de Aur.

Nu putem să nu recunoaștem faptul că aceia care ne aduc mai multe servicii decât cele pentru care îi plătim vor fi căutați mai abitir de cei care sunt gata să plătească mai mult decât se plătește de obicei. Legea naturii este compensarea,

atunci când e vorba să plătească datoriile rămase de pe urma aplicării acestei legi.

Această lege este fundamentală, evidentă și totuși foarte simplă. Este unul dintre cele mai mari mistere ale naturii umane faptul că legea aceasta nu este înțeleasă mai bine și practicată mai mult. În spatele folosirii ei se află posibilități care întrec imaginația celor mai vizionare persoane. Prin folosirea ei, putem afla adevăratul secret – singurul mare secret – despre arta de a-i determina pe ceilalți să facă ce ne dorim de la ei.

Dacă vrei un favor de la cineva, fă în așa fel încât să o găsești pe persoana de la care vrei favorul și, într-un mod adecvat, să-i oferi un echivalent al favorului pe care îl dorești de la ea. Dacă nu răspunde la început, dublează dozajul și mai fă-i un favor, și încă unul, și încă unul până când, la final, omul, măcar din rușine, dacă nu din alt motiv, îți va face la rândul lui un favor.

Îi vei face pe alții să coopereze cu tine dacă cooperezi tu mai întâi cu ei! Această frază ar trebui citită de sute de ori, căci este una dintre cele mai puternice legi disponibile pentru cei care au intenția de a atrage un mare succes.

Se poate întâmpla uneori, și se va și întâmpla, ca omul căruia îi faci un serviciu util să nu-ți înapoieze serviciul, dar ține minte acest adevăr important: chiar dacă cineva nu răspunde, altcineva va observa tranzacția și, din dorința de a vedea că se face dreptate, sau dintr-o dorință poate mai egoistă, îți va face serviciul la care ai dreptul.

„Ce ai semănat, aceea culegi!“

Acesta este mai mult decât un simplu proverb; este marele adevăr practic care poate fi transformat în piatra de temelie a oricărei realizări de succes. Fiecare gând pe care îl ai, fiecare faptă pe care o faci vor aduna alte gânduri și fapte care au aceeași natură și vor veni înapoi la tine la vremea potrivită.

Nu există scăpare din fața acestui adevăr. Este etern ca universul și la fel de sigur ca forța gravitațională. Dacă îl ignori, înseamnă că ești ignorant sau indiferent și oricare din cele două îți poate distruge șansele de a accede la succes.

Regula de Aur este baza reală a educației pe care ar trebui s-o primească orice copil. Este, de asemenea, fundamentul pe care ar trebui să-și trăiască viața și „copiii mari“.

Prin intermediul forței sau profitând de circumstanțe nedrepte, cineva poate să-și construiască averea fără să ia în seamă Regula de Aur și mulți o fac, dar

asemenea averi nu pot aduce fericirea, pentru că orice câștig obținut pe nedrept va distruge cu siguranță liniștea sufletească a tuturor.

Ideile sunt cele mai valoroase produse ale minții omenești. Dacă poți crea idei utile și dacă le poți pune în practică, poți să obții ce vrei tu drept răsplată. Avuția creată sau agonisită în conformitate cu Regula de Aur nu aduce puhoaie de regrete, nici nu tulbură conștiința și nu distruge liniștea sufletească.

Fericit este acela care face din Regula de Aur sloganul său profesional și în afaceri și care trăiește urmând cu fidelitate această lege, și la propriu, și la figurat, respectându-i atât spiritul, cât și litera.

LECȚIA 17

OBICEIUL MENȚINERII SĂNĂTĂȚII

Am ajuns acum la ultimul dintre cei șaptesprezece factori ai succesului. În capitolele precedente am învățat că succesul vine din putere; că puterea înseamnă cunoaștere organizată, exprimată prin acțiuni bine definite. Nimeni nu poate rămâne activ în mod intens pentru foarte mult timp dacă nu are o sănătate de fier. Mintea nu funcționează cum trebuie decât dacă are la dispoziție un corp sănătos în interiorul căruia să funcționeze. Practic, toți ceilalți șaisprezece factori care intră în construcția succesului depind, pentru aplicarea lor reușită, de un corp sănătos.

În mare, sănătatea depinde de:

1. Mâncare adecvată și aer curat
2. Excreție regulată
3. Program adecvat de exerciții fizice
4. Judecată corectă

Scopul acestui capitol nu este de a prezenta un tratat despre cum să rămânem sănătoși, pentru că aceasta este misiunea specialiștilor în sănătate fizică și mentală. Însă nu poate strica dacă atragem atenția asupra faptului că boala este de obicei asociată cu excreția neregulată.

Oamenii care trăiesc în orașe și mănâncă mâncare procesată știu că e bine să ajute în permanență natura în ceea ce privește procesul eliminării regulate, preferabil în moduri sănătoase. Multe dintre durerile de cap, lipsa de energie și alte asemenea senzații sunt rezultatul autointoxicației sau al otrăvirii intestinale cauzate de o excreție improprie.

Majoritatea oamenilor mănâncă prea mult. Asemenea oameni vor găsi util un post de zece zile de cel puțin trei ori pe an, în timpul căruia se vor abține de la orice fel de mâncare. Experiența postului le va aduce tuturor celor care n-au încercat-o câteva valori care construiesc sănătatea ce nu pot fi obținute în nici un alt mod. Însă nimeni nu ar trebui să experimenteze cu postul sau cu dietele

sau cu orice altă formă de terapie autoadministrată în lipsa supravegherii medicale.

Energia sexuală ca element de întărire a sănătății

Ca un gând de încheiere pentru acest capitol, autorul a ales să introducă o foarte scurtă afirmație privitoare la valoarea terapeutică a energiei sexuale. Justificarea unei asemenea teorii este următoarea:

Se știe foarte bine că gândul este cea mai puternică formă de energie disponibilă speciei umane.

Se știe la fel de bine că gândurile negative precum îngrijorarea, sau invidia, sau ura, sau frica vor afecta negativ procesele digestive și vor aduce cu ele boli; și asta din cauză că gândurile negative inhibă fluxul anumitor substanțe produse de glande, esențiale pentru procesul digestiv.

Gândurile negative cauzează un fel de „scurtcircuitări“ ale circuitelor nervoase care poartă energia nervoasă (sau energia vitală) de la stația de distribuție centrală, creierul, către toate părțile corpului, unde această energie își face datoria naturală de a hrăni și de a elimina celulele uzate și materiile de prisos.

Energia sexuală este extraordinar de vitalizantă, o forță pozitivă atunci când este activată, în timpul contactului sexual, și, pentru că este puternică, revigorează întregul sistem nervos al corpului și repară orice scurtcircuit care ar putea exista în circuitele nervoase, asigurând astfel fluxul complet al energiei către orice parte a corpului.

Emoția sexuală este una dintre cele mai puternice emoții omenești și, atunci când este angajată activ, atinge și revitalizează fiecare celulă din fiecare organ al corpului, făcând astfel ca organele să funcționeze normal. Abstinența sexuală totală n-a făcut parte din planurile naturii, iar cei care nu vor să înțeleagă acest adevăr de obicei plătesc pentru ignoranța lor dintr-un fond pe care natura l-a prevăzut pentru menținerea sănătății.

Gândurile controlează toate mișcările voluntare ale corpului nostru. Suntem de acord asupra acestei afirmații? Foarte bine, dacă gândul controlează toate mișcările voluntare ale corpului nostru, nu pot fi făcute, de asemenea, să controleze sau măcar să influențeze material toate mișcările involuntare ale corpului?

Gândurile de natură negativă precum frica, îngrijorarea, anxietatea nu doar că inhibă fluxul sucurilor gastrice, dar înfundă circuitele nervoase care poartă

energia nervoasă către diverse organe ale corpului.

Gândurile de natură pozitivă desfundă circuitele și îi permit energiei nervoase să treacă. Sexualitatea este cea mai puternică formă de gând pozitiv. Este medicamentul naturii, iar dovada acestui fapt este evidentă dacă suntem atenți la starea de spirit și la condiția perfect relaxată a corpului în urma contactului sexual.

Așa scurtă cum este, afirmația precedentă ar trebui să fie punctul de pornire pentru o analiză inteligentă a subiectului din partea cititorului acestei cărți. Hai să fim deschiși cu privire la tematica sexului. Nimeni nu are ultimul cuvânt asupra subiectului; cei mai mulți dintre noi nici măcar nu cunosc primul cuvânt dintr-o asemenea discuție. De aceea, hai să nu avem prejudecăți cu privire la un subiect în legătură cu care cunoaștem atât de puțin, măcar până când nu ne gândim în mod inteligent la el. Din câte știm, atât sărăcia, cât și boala pot fi depășite prin înțelegerea completă a subiectului energiei sexuale, și aceasta deoarece energia sexuală este cel mai puternic stimulent mental cunoscut.

CELE TREIZECI DE CAUZE MAJORE ALE EȘECULUI

În paginile precedente am descris cei șaptesprezece factori prin care se poate atinge succesul. Acum hai să ne îndreptăm atenția spre câțiva dintre factorii care cauzează eșecul. Verifică lista și vei găsi probabil aici cauza oricărui eșec sau a oricărei înfrângeri temporare pe care s-ar putea s-o fi cunoscut tu însuți. Lista se bazează pe o analiză serioasă a unui număr de peste 20 000 de eșecuri, studii de caz ale unor oameni din toate domeniile.

1. Contextul ereditar nefavorabil (Această cauză a eșecului se află în capul listei. Creșterea greșită este un handicap împotriva căruia se găsește mai greu remediul și este unul pentru care individul nu este, din nefericire, responsabil.)
2. Lipsa unui scop clar în viață sau a unui obiectiv principal către care să ne îndreptăm.
3. Lipsa ambiției de a depăși mediocritatea.
4. Educația insuficientă.
5. Lipsa autodisciplinei și a tactului, manifestată în general prin tot felul de excese, mai ales prin dorință sexuală și mâncat excesiv.
6. Sănătatea șubredă, având de obicei cauze care puteau fi prevenite.
7. Mediul nefavorabil în timpul copilăriei, când se formează caracterul, ceea ce duce la vicii atât fizice, cât și mentale.
8. Amânarea.
9. Lipsa perseverenței și a curajului în asumarea responsabilității pentru eșecuri.
1
0. Personalitatea negativă.
1
1. Neînfrânarea dorinței sexuale.
1
2. Dorința incontrolabilă de a obține ceva fără să dăm nimic în schimb, care de obicei se manifestă prin obiceiul de a juca jocuri de noroc.

1
3. Lipsa capacității de a lua decizii.
1
4. Prezența uneia sau mai multora dintre cele șase frici fundamentale descrise în alt loc în această carte.
1
5. Alegerea greșită a partenerului de cuplu.
1
6. Precauția exagerată, care distruge inițiativa și încrederea în sine.
1
7. Alegerea greșită a partenerilor de afaceri.
1
8. Superstițiile și prejudecățile, de obicei cauzate de lipsa de cunoaștere a legilor naturii.
1
9. Alegerea greșită a ocupației.
2
0. Lipsa de concentrare a eforturilor, disiparea energiei, care duce la ceea ce se cunoaște drept „omul bun la toate, care nu se pricepe de fapt la nimic".
2
1. Obiceiul de a cheltui fără discernământ.
2
2. Lipsa entuziasmului.
2
3. Intoleranța.
2
4. Lipsa de cumpătare în privința mâncării, a băuturii și a activității sexuale.
2
5. Incapacitatea de a coopera cu alții în spiritul armoniei.
2
6. Deținerea unei puteri care nu a fost obținută prin efort propriu, ca în cazul cuiva care și-a moștenit averea sau care este plasat într-o poziție de putere pe care nu o merită.
2
7. Lipsa de onestitate.

2
8. Egoismul și vanitatea.
2
9. Ghicitul în locul gândirii serioase.
3
0. Lipsa capitalului.

Unii s-ar putea întreba de ce lipsa capitalului a fost plasată la finalul listei, iar răspunsul este acela că orice om care se poate califica cu o notă suficient de mare la celelalte 29 de elemente ale eșecului poate avea tot capitalul pe care-l vrea, căci rezultatul va fi același.

Lista precedentă nu include toate cauzele eșecului, dar le prezintă pe cele mai comune. Unii ar putea obiecta spunând că ghinionul ar fi trebuit trecut pe listă, dar răspunsul la această obiecție este că norocul sau legile norocului sunt controlate de toți cei care înțeleg cum să aplice cele șaptesprezece Legi ale Succesului. Oricum, pentru a fi corecți în raport cu cei care n-au avut poate niciodată posibilitatea să stăpânească cele șaptesprezece Legi ale Succesului, trebuie să admitem că ghinionul sau o întoarcere nefavorabilă a roții norocului poate cauza uneori eșecul.

Cei care înclină să atribuie orice eșec circumstanțelor sau lipsei norocului ar trebui să-și amintească replica lui Napoleon, care a spus: „La naiba cu circumstanțele. Eu fac circumstanțele".

Cele mai multe circumstanțe și rezultate nefavorabile ale sorții sunt create tot de noi. Să nu uităm asta!

Iată o declarație și o confesiune care merită să fie reținute. Filosofia Legii Succesului, care până în ziua de azi le-a adus servicii utile milioanelor de oameni din întreaga lume, este în mare parte rezultatul a aproape douăzeci de ani de așa-zis eșec al autorului său. În cursul extins asupra filosofiei Legii Succesului, la lecția „Să știi cum să profiți de un eșec", cititorul va observa că autorul s-a confruntat cu eșecul și cu greutățile și cu obstacolele atât de des încât ar fi fost îndreptățit să spună „N-am noroc!" Șapte dintre eșecurile majore și nenumărate eșecuri minore, mai multe decât cele pe care autorul poate sau dorește să și le amintească, au pus piatra de temelie a filosofiei care a adus succesul atâtor generații de oameni, inclusiv autorului! Ghinionul a fost valorificat și pus la treabă, iar întreaga lume plătește acum un tribut financiar

substanțial celui care a găsit gândul bun că până și norocul se poate schimba și că putem profita de eșecuri.

„Există o roată pe care se învârt treburile omenirii, iar mecanismul său este de așa natură încât împiedică pe oricine să fie întotdeauna norocos."

Foarte adevărat! Există o asemenea roată a vieții, dar ea se învârte constant. Dacă această roată aduce ghinionul azi, atunci poate fi făcută să aducă norocul mâine. Dacă asta n-ar fi adevărat, atunci Legea Succesului ar fi o farsă și ar fi falsă, oferind nimic altceva decât speranțe deșarte.

Autorului acestei cărți i s-a spus cândva că va fi mereu un ratat, pentru că s-a născut sub o stea ghinionistă! Ceva trebuie să se fi întâmplat, ceva a acționat ca un antidot la influența nefastă a acelei stele. Acel ceva este puterea de a stăpâni obstacole și de a fi în primul rând stăpân pe sine, putere care se dezvoltă din înțelegerea și aplicarea Legii Succesului. Dacă cei șaptesprezece factori ai succesului pot să echilibreze influența negativă a stelei sub care s-a născut autorul acestei cărți, atunci la fel pot face și pentru tine, și pentru oricine altcineva.

Să dăm vina pe stele pentru nenorocirea noastră este doar un alt mod de a ne manifesta lenea și ignoranța. Singurul loc în care stelele îți pot aduce ghinionul este în propria minte. Ești stăpân pe mintea ta și ea are puterea de a stăpâni, la rândul ei, toate influențele negative care stau între tine și succes, inclusiv pe cea a stelelor.

Dacă chiar vrei să afli cauza ghinionului și a nenorocirilor tale, nu te uita în stele, uită-te în oglindă! Tu ești stăpân pe soarta ta! Tu ești comandantul sufletului tău.

Și asta pentru că ai o minte pe care tu și numai tu o poți controla, iar această minte poate fi stimulată și făcută să creeze un contact direct cu toate puterile de care ai nevoie pentru a rezolva orice problemă cu care te confrunți. Persoana care dă vina pentru problemele ei pe stele pune la îndoială existența Inteligenței Infinite sau pe a lui Dumnezeu, dacă preferi acest nume.

Misterul puterii gândului

În fața biroului autorului acestei cărți, la intersecția dintre Broadway și strada 44, în New York, se află clădirea Paramount; o clădire măreață, înaltă, impresionantă, care amintește zi de zi de puterea măreață a gândului.

Vino, apropie-te împreună cu mine de fereastra din biroul meu și hai să analizăm împreună acest zgârie-nori modern. Spune-mi, dacă poți, din ce

materiale este construită această clădire. Vei răspunde imediat: „Păi, e făcută din cărămidă și din grinzi din oțel și plăci din sticlă și din lemn!“ Și vei avea parțial dreptate, dar n-ai spus toată povestea.

Cărămizile și oțelul și celelalte materiale care au intrat în alcătuirea fizică a clădirii erau necesare, dar, înainte ca oricare dintre aceste materiale să fi fost puse la locul lor, clădirea, în ansamblul său, a fost construită din alt fel de material. A fost construită în primul rând în mintea lui Adolph Zukor, dintr-o materie intangibilă care se numește „gând“.

Tot ceea ce ai sau vei avea vreodată, bun sau rău, a fost atras către tine prin natura gândurilor tale. Gândurile tale pozitive atrag lucruri pozitive, dezirabile; gândurile negative atrag sărăcia și nefericirea și un puhoi de alte lucruri indezirabile.

Creierul tău este un magnet de care se prinde tot ceea ce posezi și poți fi sigur că el nu va atrage succesul atât timp cât tu te gândești la sărăcie și la eșec.

Toți oamenii sunt exact unde sunt ca rezultat al gândurilor lor dominante, iar acesta este un lucru la fel de adevărat ca afirmația că după noapte urmează o nouă zi. Gândul este singurul lucru pe care îl poți controla la modul absolut, o afirmație pe care o repetăm, pentru că este foarte importantă. Nu controlezi în întregime banii pe care îi deții și nici iubirea, nici prieteniile de care te bucuri. N-ai avut nimic de spus în privința venirii tale pe lume și vei avea prea puține de zis în privința plecării tale din această lume. Dar ai de spus foarte multe în privința activității tale mentale. Poți face în așa fel încât mintea să-ți fie pozitivă sau îi poți permite să devină negativă, drept rezultat al influențelor și sugestiilor exterioare. Providența ți-a dat controlul suprem asupra minții tale și, odată cu acest control, ți s-a dat și responsabilitatea de a te folosi de ea în cel mai bun mod posibil.

În mintea ta poți construi o clădire măreață, asemănătoare celei aflate în fața biroului autorului acestei cărți, și apoi poți să transformi acea imagine mentală în realitate, exact cum a făcut Adolph Zukor, pentru că materialul din care este construită clădirea Paramount este disponibil oricărei ființe umane. Mai mult, e gratuit. Tot ce trebuie să faci este să ți-l însușești și să-l pui în folosul tău. Acest material universal, cum spuneam, este gândul.

Diferența dintre succes și eșec este în mare parte diferența dintre gândirea pozitivă și cea negativă. O minte negativă nu atrage norocul. Ce se aseamănă se adună. Nimic nu atrage succesul la fel de repede ca succesul. Sărăcia naște sărăcie. Dacă devii un om de succes, lumea întreagă își va așterne bogățiile la

picioarele tale și va dori să facă ceva ca să te ajute să devii și mai de succes. Arată semne de sărăcie și lumea întreagă va încerca să îți ia orice mai ai de preț. Poți împrumuta bani de la bancă atunci când ești prosper și n-ai nevoie de ei, dar încearcă să iei un împrumut când ești lovit de sărăcie și când te paște vreo mare nevoie. Tu ești stăpânul destinului tău, pentru că poți controla singurul lucru care poate schimba și redirecționa cursul destinului uman, anume puterea gândului. Permite acestui adevăr să se integreze în conștiința ta și această carte va fi marcat cel mai important punct de cotitură din viața ta.

UN MESAJ CĂTRE TOȚI CEI CARE AU ÎNCERCAT ȘI CONSIDERĂ CĂ AU DAT GREȘ

Autorul acestei cărți n-ar fi mulțumit dacă ar trimite-o în lume ca să-și împlinească destinul de a-i inspira pe oameni fără să adauge acest scurt capitol ca pe un mesaj personal către toți cei care au încercat și au eșuat!

Eșecul! Ce cuvânt prea puțin înțeles! Ce haos și suferință, și sărăcie, și dureri de inimă au ieșit din interpretarea greșită a acestui cuvânt!

Doar cu câteva zile în urmă, autorul acestei cărți se afla într-un loc modest din zona muntoasă din Kentucky, nu departe de locul său de baștină, acolo unde s-a născut un bine-cunoscut „ratat“. Când era foarte tânăr, acest „ratat“ s-a dus la război, în calitate de căpitan.

Prestația lui a fost atât de puțin satisfăcătoare, încât a fost retrogradat la funcția de caporal și, în cele din urmă, s-a întors acasă ca soldat.

S-a ocupat cu măsurători topografice, dar nu putea trăi de pe urma muncii sale, așa că a fost curând nevoit să-și vândă instrumentele pentru a-și plăti datoriile.

În continuare s-a apucat să practice dreptul, dar a obținut foarte puține cazuri și le-a pierdut pe cele mai multe din cauza incompetenței.

S-a logodit cu o tânără, dar s-a răzgândit între timp și n-a mai apărut la altar.

A aterizat în politică și a fost ales din întâmplare în Congres, dar palmaresul său era atât de neinteresant, încât nu a primit nici o apreciere. Tot ce făcea îi aducea umilință și eșec.

Apoi s-a întâmplat ceva miraculos! A avut parte de o mare iubire și, în ciuda faptului că femeia care i-a trezit această pasiune a trecut în lumea celor drepți, gândurile nostalgice la această iubire l-au făcut pe acest „nimeni“ să lupte ca să-și croiască drumul și să iasă din rolul umil de ratat, iar la vârsta de 52 de ani a devenit cel mai mare și mai iubit președinte care a stat vreodată la Casa Albă.

Destinul oamenilor e făcut și desfăcut în funcție de felul în care lucrăm cu puterea gândului. Eșecul poate fi transformat în succes peste noapte, atunci când cineva este însuflețit de o motivație puternică de a reuși. Cele opt motivații de bază care îi impulsionează pe oameni și îi îndeamnă la acțiune au fost descrise într-un capitol anterior. Unul dintre acestea opt este motivația iubirii. Dragostea lui Abraham Lincoln pentru Ann Rutledge a transformat mediocritatea în măreție. El s-a găsit pe sine însuși în urma durerii pe care i-a provocat-o moartea ei.

Henry Ford a fost unul dintre cei mai bogați și mai puternici oameni din vremea lui. A fost nevoit să depășească obstacolele sărăciei, ale analfabetismului și alte handicapuri pe care un om obișnuit nu prea le întâmpină. A dobândit succesul datorită iubirii inspirate de o femeie cu adevărat minunată, soția lui, și acest lucru în ciuda faptului că biografii lui timpurii nu au menționat niciodată numele acesteia.

Fiecare automobil Ford, milioanele companiei Ford, fiecare fabrică Ford și tot ce a realizat Henry Ford pentru binele omenirii ar putea foarte bine să stea mărturie pentru eficiența filosofiei Legii Succesului, pentru că el a fost unul dintre practicanții cei mai fideli ai acestei filosofii. Din munca sa de-o viață, mai mult decât din orice altă sursă, provine materialul care a transformat această filosofie în realitate.

Sămânța oricărui succes stă ascunsă într-un scop clar!

Fără o dorință arzătoare de a reuși, potențată de una dintre cele opt motivații de bază, nici un om nu a devenit vreodată geniu.

Motivat de o viață sexuală foarte bogată, Napoleon a devenit cel mai mare lider al oamenilor din timpul lui. Sfârșitul său nedemn a fost rezultatul faptului că nu a ținut cont de doi dintre cei șaptesprezece factori ai succesului, anume autocontrolul și Regula de Aur.

Lester Park a intrat în industria cinematografică tot cam când autorul acestei cărți a început să-și organizeze filosofia Legii Succesului. Miracolul care l-a transformat pe domnul Park dintr-un ratat într-un om cu un succes nemaipomenit a fost descris într-un editorial semnat de autorul acestei cărți și publicat într-un ziar din New York. Acest editorial este reprodus aici în întregime, ca un final nimerit pentru acest capitol.

Încă un miracol

Timp de 25 de ani am studiat, măsurat și analizat ființa umană. Cercetările mele m-au pus în contact cu peste 20 000 de oameni, femei și bărbați. Doi oameni din această vastă armată s-au remarcat față de toți ceilalți. Aceștia sunt Henry Ford și Lester Park.

Media generală a domnului Ford (măsurând angajamentul lui față de Legea Succesului) a fost de 95 la sută. Media generală a lui Lester Park a fost de 94 la sută. Când am studiat prima oară cazul lui Henry Ford, media lui în privința celor șaptesprezece factori ai succesului era de 67 la sută. Creșterea treptată de la 67 la 95 la sută a fost o realizare extraordinară, dar nici nu s-a comparat cu transformarea care a avut loc, într-o perioadă de numai câteva săptămâni, în mașinăria mentală a lui Lester Park.

Când am cercetat prima oară cazul domnului Park, media generală pe care o avea era de 45 de procente. În mai puțin de o lună am făcut o a doua cercetare și, incredibil!, sărise de la „zero" la sută la sută în două dintre cele mai importante aspecte ale seriei de șaptesprezece factori ai succesului și făcuse progrese remarcabile la multe dintre celelalte.

O confirmare zdrobitoare

Un grafic care arată cele două scoruri obținute de Lester Park la factorii care creează putere și bogăție este un exemplu elocvent al credinței pe care o împărtășesc mulți filosofi: aceea că succesul este doar o stare mentală! Aceea că oamenii sunt purtați pe culmile puterii sau aruncați în uitare doar pe baza gândurilor pe care le lansează în eter.

Izolarea

Lester Park a fost unul dintre cei mai dinamici directori ai industriei de filme din America. Numele lui a fost strâns legat de cei care au făcut averi uriașe de pe urma acestui business. Dar ceva s-a „decuplat" în mașinăria mentală a lui Lester Park. Și-a pierdut echilibrul. Încrederea în sine a scăzut la zero. A încetat să mai aibă un scop major în viață. Și-a restrâns contactul cu cei de aceeași profesie cu el, privându-se astfel de cea mai importantă Lege a Succesului, Mintea Supremă. (O minte care este un sistem de două sau mai multe minți ce lucrează în deplină armonie, pentru a atinge scopuri precise.)

Ani de zile, Lester Park s-a închis, la propriu și la figurat, în temnița întunecată a izolării. Acea temniță a fost propria minte și doar el deținea cheia ei.

Roata norocului

Acum ceva timp am ținut un curs despre Legile Succesului la hotelul Waldorf-Astoria din New York. Printr-o întoarcere ciudată a roții norocului – sau poate a roții destinelor? –, Lester Park a devenit studentul meu la acel curs. Transformarea care s-a produs în Lester Park a avut loc într-o clipă, în timpul primei jumătăți de oră a primei mele prelegeri! Într-o singură propoziție am făcut o remarcă ce a servit drept cheie ce a descuiat ușa temniței în care Lester Park se închisese și a ieșit de acolo gata să apuce hățurile de unde le lăsase cu câțiva ani înainte. Transformarea nu este una imaginară. A fost atât reală, cât și totală.

În răstimpul a două săptămâni după ce lumina a strălucit din nou în mintea lui Lester Park, acesta a încheiat toate pregătirile pentru producția unuia dintre filmele cele mai importante ale carierei lui. Când am zis că „a încheiat toate pregătirile de producție", chiar asta am vrut să zic! Banii de producție i-au fost oferiți din mai multe surse. Prieteni din perioada de glorie a carierei lui de producător au apărut brusc, ca prin minune, și l-au întâmpinat ca pe un frate pierdut și regăsit! Filmul fantastic al vieții lui a devenit o realitate luminoasă, plină de viață, iar acel film este acum în pregătiri pentru producție.

Un miracol modern s-a produs

Acel miracol aduce multă bucurie inimii mele, pentru că dovedește încă o dată că produsul minții și creierului meu – filosofia Legii Succesului – este destinat să elibereze din pivnițele disperării milioane de alți oameni ca Lester Park, care, asemenea lui, s-au închis singuri acolo. Acum mult timp, Andrew Carnegie mi-a dat o idee care m-a făcut să pornesc într-o lungă perioadă de muncă și cercetare. Acea idee a fost pivotul în jurul căruia Legea Succesului s-a construit. Am trăit ca să văd cum această filosofie eliberează nenumărate milioane de oameni, iar pentru câți alții va aduce o eliberare similară nu am cum să știu, pentru că filosofia este acum studiată în aproape toate țările civilizate de pe pământ, de oameni din toate domeniile, cu care nu am nici un contact direct. Omul care sădește și un singur gând frumos în mintea altora aduce lumii, prin această faptă, un serviciu mai mare decât cel adus de toți criticii la un loc.

O profeție împlinită

Cu ani în urmă, când am prezis că Henry Ford va ajunge cândva cel mai puternic om de pe pământ, afirmația mi-a adus multe critici, pentru că Ford nu dădea pe atunci nici un semn că va ajunge cel mai bogat om din lume. Mi-am menținut acea predicție și am trăit să o văd devenind realitate.

Napoleon Hill

NOTA EDITORULUI LA PRIMA EDIȚIE

Afirmațiile de mai sus sunt făcute sub semnătura lui Napoleon Hill, autorul filosofiei Legii Succesului. Cei care nu-l cunosc pe domnul Hill și nu-i cunosc munca trebuie să știe că acesta a fost implicat, timp de aproape un sfert de secol, în experimentarea cu mintea umană. Pe parcursul cercetărilor sale, a avut parte de un ajutor valoros de la cei mai renumiți savanți mondiali, oameni precum regretatul Alexander Graham Bell, Charles P. Steinmetz și Luther Burbank. Într-o serie recentă de articole apărute în revista *McClure,* Henry Ford a admis public că această filosofie descrisă de domnul Hill sub forma celor șaptesprezece Legi ale Succesului a fost piatra de temelie a propriei ascensiuni către putere și prosperitate.

Domnul Hill este autorul rubricii „Succes“ din ziarul *New York Evening Graphic*, iar rubrica sa apare și în alte ziare. Prin această rubrică a reaprins scânteile entuziasmului și ale ambiției în mințile a mii de oameni care își pierduseră speranța de a atinge succesul financiar.

Regretatul Elbert H. Gary, fost președinte al comisiei de conducere a United States Steel Corporation, se pregătea, înainte de moartea sa, să prezinte cursul despre Legile Succesului fiecărui angajat al corporației care putea citi în engleză, această acțiune urmând să-l coste în jur de 150 000 de dolari.

Cyrus H.K. Curtis, proprietar al *The Saturday Evening Post* și unul dintre cei mai de succes editori din lume, l-a susținut public pe domnul Hill în descoperirile sale și a cerut permisiunea de a retipări materialul de la una dintre prelegerile sale în *Philadelphia Public Ledger*.

William Howard Taft, fost președinte al Statelor Unite, a susținut, de asemenea, filosofia Legii Succesului într-o scrisoare entuziastă pe care domnul Hill a primit-o de la el.

Edwin C. Barnes, un asociat al lui Thomas A. Edison, nu doar că a susținut filosofia Legii Succesului, spunând despre ea că a fost cea care i-a permis să se retragă din afaceri cu toată avuția pe care o dorea la doar 45 de ani, dar i-a oferit, de asemenea, cel mai uluitor sprijin domnului Hill, personal, cu care se cunoștea de peste 20 de ani.

De aceea se poate spune, fără teama de a exagera, că Napoleon Hill este unul dintre cei mai măreți gânditori ai epocii sale – pentru că nici un om nu ar putea vreodată să impună respectul și să câștige sprijinul unor asemenea oameni ca aceia care l-au sprijinit pe el, dacă nu ar fi un gânditor adevărat.

Este vremea să acționezi!

Rezumând cei șaptesprezece factori ai succesului descriși în acest volum, cititorul poate înțelege mai bine întreaga filosofie, reținând faptul că succesul se bazează pe putere și că puterea este cunoașterea exprimată în acțiune.

Toți stimulii importanți care trezesc mintea la viață și o determină să acționeze au fost descriși în acest volum. Principalul scop al celor șaptesprezece factori ai succesului este acela de a-i oferi cititorului planuri practice și metode de aplicare pentru folosirea lor.

Analiza atentă a dezvăluit faptul uluitor că un incident singular sau o experiență singulară are adesea drept rezultat o influență marcantă asupra unei minți de cea mai mediocră factură, posesorul acelei minți depășindu-i, prin realizări, pe alții care au minți superioare și mai bine instruite.

Legea Succesului, așa cum a fost descrisă prin intermediul celor șaptesprezece factori prezentați în acest volum, oferă toate metodele cunoscute de stimulare mentală care-i inspiră individului o ambiție înaltă și îi conferă curajul esențial pentru obținerea obiectului acelei ambiții.

Nu e suficient să spunem că cineva poate realiza mai multe lucruri dacă acționează mai mult. Autorul acestei cărți a dorit să-i ofere individului un stimulent mental practic sau o sursă de inspirație care să fie folosită pentru a construi o ambiție mai mare și pentru a oferi motivația în vederea acțiunii necesare pentru realizarea ambiției.

95 la sută din energia minții umane rămâne pasivă de-a lungul vieții. Scopul major al acestei filosofii a succesului este cel de a oferi stimulii care vor trezi cele 95 de procente adormite din energia mentală și de a le pune la treabă. Cum? Sădind în minte câteva motivații puternice care duc la acțiune. Îmbunătățind mintea, prin contactul cu alte minți, și făcând-o să vibreze la niveluri superioare.